U d'/ of Ottawa
39003003107116

# PRÉCIS

# D'ÉCONOMIE POLITIQUE

DU MÊME AUTEUR

*Édition entièrement refondue et complétée*

DE

# l'Art de Placer et Gérer sa Fortune

FAITS NOUVEAUX — NOUVELLE LÉGISLATION FISCALE
ENTENTES INTERNATIONALES. — LEUR RÉPERCUSSION SUR LA FORTUNE PRIVÉE

**Nouvelle édition entièrement refondue, 1920.**

Un vol. in-18 jésus, broché.

Montrer au petit épargnant comme au capitaliste comment ils doivent s'y prendre, selon leurs ressources, pour faire rendre le plus possible à leur avoir avec le minimum de risques : tel est, en deux mots, le but de ce livre.

Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés pour tous pays.

# PRÉCIS
# D'ÉCONOMIE POLITIQUE

PAR

PAUL LEROY-BEAULIEU

MEMBRE DE L'INSTITUT
PROFESSEUR AU CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET MÉTIERS

---

REVU PAR ANDRÉ LIESSE

MEMBRE DE L'INSTITUT
PROFESSEUR AU CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET MÉTIERS

---

QUARANTE-NEUVIÈME MILLE

PARIS
LIBRAIRIE DELAGRAVE
15, RUE SOUFFLOT, 15
1922

Universitas
BIBLIOTHECA

# AVANT-PROPOS

## DE LA VINGTIÈME EDITION

---

Dès le début de l'avant-propos que Paul Leroy-Beaulieu écrivait en 1887 pour la première édition de ce Précis, il donnait la raison qui l'avait décidé à faire cet exposé succinct de la Science économique. Son but était d'éclairer le grand public sur des questions au sujet desquelles on assistait à « un prodigieux débordement d'erreurs, de préjugés ou de niaiseries ».

Ce débordement s'est continué depuis ; la guerre l'a même fortement accentué. Aussi, l'Avant-Propos de 1887 a-t-il pu accompagner toutes les éditions de ce volume sans cesser d'être vrai. Ces éditions ont été nombreuses — celle-ci est la 20e. Ce succès prouve de quelle façon brillante l'auteur avait répondu aux besoins d'instruction économique qu'il se proposait de satisfaire.

Le Précis garde aujourd'hui toute la force — faite de clarté — de son enseignement. Il n'a pas vieilli, car il contient des principes sur lesquels n'ont pu mordre les sophismes les plus insidieux,

HB
172
.L4

et que ne sauraient atteindre les troubles pathologiques engendrés par les graves événements de la guerre. Et c'est parce que des ignorants, surpris et impuissants en face de ces troubles, se sont mis à écrire ou à proclamer, jusqu'en des discours parlementaires, que la guerre avait renversé les principes économiques acceptés jusque-là, qu'il est nécessaire de dire qu'une lecture attentive de ce volume suffit pour s'assurer combien cette prétentieuse affirmation est erronée et quels démentis elle reçoit des faits scientifiquement observés.

Il ne vient cependant à personne l'idée de déclarer que la physiologie n'existe plus, à partir du moment où les phénomènes normaux qu'elle étudie sont troublés par des crises que l'on appelle des maladies. La guerre a fait naître aussi une redoutable maladie, une crise économique, d'où nous ne sommes pas encore sortis. C'est à peine si l'on peut dire que nous entrons, à l'heure présente, dans la période de convalescence, d'une convalescence longue et difficile. Or, de même que le retour à la santé physiologique exige qu'on y aide en suivant les principes qui président aux conditions de la vie, de même il est rationnellement indispensable d'obéir aux principes de la science économique pour que reprenne le mouvement normal de la production et des échanges.

Ce volume, aujourd'hui comme hier, demeure un résumé précieux pour apprendre à se reconnaître à travers les faits, souvent contradictoires

en apparence, et pour découvrir le vide des paradoxes, et les erreurs qu'enfantent les préjugés et la sottise. N'entend-on pas chaque jour réclamer de nouvelles émissions de billets de banque comme un moyen d'accroître le mouvement des affaires et, en même temps, — affirment d'intrépides sophistes, — la richesse générale? Les exemples de l'histoire, la faillite lamentable des assignats, démonstration par l'absurde d'un système poussé à l'extrême, ne réussissent point à écarter les manifestations en faveur d'une inflation de circulation fiduciaire dont les conséquences seraient un véritable désastre.

La guerre a aussi provoqué un déchaînement des interventions de l'Etat que l'on dénomme l' « étatisme ». Les leçons ruineuses que l'on a pu en tirer, leçons de choses cependant évidentes parce qu'elles se sont fait durement sentir, ne semblent pas avoir porté entièrement les fruits que l'on pouvait en attendre. De nouvelles tentatives ont, en effet, pour objet de remettre à l'Etat des fonctions qu'il ne devrait pas remplir.

Le ménage financier des Etats n'échappe pas, non plus, à l'action des lois naturelles économiques et aux enseignements de la science qui les étudie. Plus que jamais, à l'heure actuelle, ces enseignements devraient être suivis avec une tenace rigueur, en présence des difficultés budgétaires au milieu desquelles on se débat.

La guerre, en dépit de ce que peuvent prétendre

les gens à paradoxes, ainsi que ceux que conduisent des intérêts égoïstes, n'a fait malheureusement qu'apporter des preuves cruelles de la vérité des lois économiques. On a pu s'en convaincre par les essais infructueux et particulièrement nuisibles de la taxation des prix, par les réglementations multiples mal conçues, par le manque de prévision qu'on retrouve dans la plupart des interventions de l'Etat, organisées par des personnes pour lesquelles l'Etat est une sorte de puissance providentielle destinée à guérir tous les maux.

La nature de ce livre qui en fait « un exposé succinct » ne permet pas d'y ajouter de nombreuses pages. Paul Leroy-Beaulieu, dans la préface de la 13e édition en 1910, explique que les additions qu'il faisait alors portaient sur des tendances — tendances interventionnistes — qui s'affirmaient de plus en plus à cette époque. Il les a marquées et jugées comme il convenait. Nous ne faisons, dans la présente édition, que les additions relatives aux plus importants événements économiques et financiers qu'a fait naître la guerre sans précédent de 1914-1918. Nous les avons résumés, quand cela nous a paru nécessaire, dans des tableaux. On y verra les effets les plus saillants de la crise économique dont nous ne sommes pas d'ailleurs sortis et l'on y trouvera une nouvelle confirmation des principes que contient ce livre

*1922.* André Liesse.

# PRÉFACE

## DE LA TREIZIÈME ÉDITION

Devant offrir au public une treizième édition de notre *Précis d'Économie politique*, nous avons jugé insuffisant d'en soumettre simplement le texte à une revision ordinaire, ayant pour principal objet de le rendre de plus en plus clair et correct ou même d'y rajeunir les exemples et les chiffres.

Il nous a paru que, dans ces dernières années, il s'est produit des faits nouveaux importants, des tendances et des directions nouvelles chez les pouvoirs publics, sinon dans l'opinion publique elle-même, des actes législatifs considérables, qu'un *Précis d'Économie politique* comme le nôtre ne peut ignorer ou négliger et sur lesquels il doit, avec le maximum possible d'impartialité, fournir des éclaircissements.

Aussi, avons-nous fait des additions notables à cet ouvrage. Nous l'avons étendu d'une quarantaine de pages, consacrées principalement à l'exposé succinct des questions les plus importantes qui préoccupent le législateur ou le public, depuis l'ouverture du présent siècle. Nous y avons joint aussi, le cas échéant, certaines données statistiques.

C'est ainsi que le lecteur trouvera dans cette treizième

édition, des passages complètement nouveaux sur *l'essor des syndicats professionnels, leur activité bienfaisante et leur activité nuisible; le mouvement de la population chez les principales nations civilisées et en France, ainsi que l'étude des sacrifices nécessaires pour maintenir la natalité française; certaines infirmités de l'Etat moderne qui se sont accentuées dans ces derniers temps;* enfin, en ce qui concerne *les finances publiques, les transformations d'impôts effectuées ou en projet et la croissance des budgets de la France, particulièrement de 1893 à 1911.*

Pour ne pas interrompre l'exposé doctrinal de la science, nous avons mis en appendices et en petits caractères, à la suite des différents chapitres auxquels ils se rattachent, ces petits exposés de questions d'application et ces renseignements statistiques.

En devenant ainsi plus complet, plus actuel et plus vivant, notre livre ne perdra, nous l'espérons du moins, rien de son unité et de son caractère de permanence. Ces additions sont de simples illustrations, des annexes permettant au lecteur de comprendre et d'apprécier les phénomènes contemporains. L'esprit du livre n'en est aucunement modifié; les doctrines qu'il expose ont reçu et reçoivent de plus en plus, de tous les faits contemporains, non pas un ébranlement, mais au contraire une éclatante confirmation.

Montr' [illegible] septembre 1910.

# AVANT-PROPOS

On m'a prié de faire un exposé succinct des principes de la science économique.

Préparant un ouvrage beaucoup plus étendu[1], après avoir hésité quelque temps, je m'y suis décidé.

Nous assistons à un si prodigieux débordement d'erreurs, de préjugés ou de niaiseries en ces matières qu'il m'a paru bon de contribuer, pour ma part, à éclairer le grand public.

Puisqu'on a mis l'économie politique dans le programme des écoles, puisque plusieurs centaines de mille personnes en France, dans les assemblées, soit nationales, soit locales, dans les administrations diverses, prennent ou exécutent des décisions qui, suivant qu'elles sont bien ou

1. Cet ouvrage est notre *Traité théorique et pratique d'Economie politique*, en quatre volumes, dont la 1re édition a paru en 1896 et la 5e en 1910.

mal inspirées, peuvent aider au progrès social ou l'entraver, ce n'est pas une tâche à mépriser que celle de mettre à la portée du plus grand nombre possible d'hommes les principes d'une science aussi essentielle et aussi généralement ignorée.

Ce livre est un précis ; c'est dire que j'ai tenu à éviter toutes les subtilités, toutes les controverses oiseuses auxquelles on se complaît parfois dans les ouvrages qui s'adressent à un public spécial.

Je n'ai eu d'autre désir que d'être vrai et clair.

Certains écrivains, notamment en Allemagne et même en Italie, ont fait de l'économie politique soit une sorte de métaphysique vague et prétentieuse, soit une scolastique obscure et aride. D'autres, en Angleterre, ont transformé cette science en une algèbre compliquée qu'on ne peut aborder sans un don spécial pour les abstractions.

Il ne pouvait être ici question de rien de pareil.

Dans quelque temps peut-être je publierai sur la science économique un traité développé, qui sera la reproduction des quatre dernières années de mon cours au Collège de France.

J'ai cherché dans ce précis à fournir au grand public une substance facilement assimilable.

Si les jeunes gens, si les hommes du monde ou les hommes de labeur qui le liront en retirent une provision d'idées nettes et vraies sur la production et le mouvement des richesses, je m'estimerai heureux et n'ambitionnerai pas d'autre récompense.

Montplaisir, le 5 octobre 1887.

# PRÉCIS
# D'ÉCONOMIE POLITIQUE

---

## INTRODUCTION

### OBJET DE L'ÉCONOMIE POLITIQUE. — RAPPORT DE CETTE SCIENCE AVEC LES DIVERSES SCIENCES MORALES.

**Objet de l'économie politique.** — L'homme vivant en société produit, échange et consomme les choses qui sont ou indispensables à son existence, ou conformes à ses goûts. Ces choses, on les appelle des richesses.

Le producteur ne consomme pas toujours directement les richesses qu'il produit ; souvent il les échange contre d'autres qui sont plus à sa convenance ; le pouvoir qu'a chaque nature de produits de s'échanger contre une quantité plus ou moins forte d'autres produits s'appelle sa valeur

L'économie politique est la science qui recueille, par l'observation, les règles générales auxquelles

sont soumises la production, la distribution, la circulation et la consommation des richesses.

Les lois dont s'occupe l'économie politique n'ont rien de commun avec ce que l'on appelle la technologie : elles ne nous apprennent pas comment se sème le blé ou se travaille le fer, comment les marchandises se transportent ou se transforment : elles concernent des règles plus élevées, moins variables et plus universelles.

Elles montrent, par exemple, à quelles conditions générales un travail est productif, quelle est l'utilité du capital, quelles sont les causes qui font augmenter ou diminuer de valeur la monnaie, quels sont les agents sociaux qui influent sur la hausse ou la baisse des salaires, sur la hausse ou la baisse des profits, quelles sont les circonstances qui tendent à élever ou à déprécier le taux de l'intérêt, etc.

Les phénomènes qui se rattachent à la production ou aux mouvements des richesses dans une société ne sont pas abandonnés au hasard. Ils se présentent dans un ordre presque constant. Ils sont affectés d'une façon analogue par les mêmes causes qui tiennent ou à la nature des choses elles-mêmes ou au fond toujours invariable de la nature de l'homme.

Si la monnaie, quand on la multiplie outre mesure, perd de sa valeur ou de son pouvoir d'achat ; si l'épargne, en augmentant les moyens de production, rend une société plus progressive ; si un mode de salaire qu'on s'applique à graduer exactement

sur l'effort de l'ouvrier donne à ce dernier plus d'entrain et plus d'activité dans le travail; ce ne sont pas là des vérités accidentelles, transitoires, variables suivant les pays ou les temps; ce sont des lois qui chez toutes les nations, chez toutes les races, dans tous les siècles, se manifestent de la même manière.

Voilà pourquoi l'économie politique n'est pas une routine, mais bien une science.

En dégageant les lois qui concernent la production et les mouvements des richesses, l'économie politique cherche à éclairer et à servir l'humanité, à lui éviter des erreurs nuisibles, des tâtonnements coûteux ou des arrangements préjudiciables, à prévenir ou à corriger les fautes des hommes d'État et ce que l'on a pittoresquement appelé les péchés des législateurs..

Par là même elle contribue à développer le bien-être et la paix dans les sociétés humaines

La science économique est de date assez récente; quelques grands hommes, dès l'antiquité, Aristote notamment, ont eu l'intuition de certaines de ses lois; mais ce n'est qu'au XVIII^e siècle, avec Quesnay et Turgot en France, avec Adam Smith surtout en Angleterre, qu'elle s'est constituée en un corps de doctrine étendu et vraiment solide.

Cette nouveauté de la science économique ne doit pas servir d'argument contre elle et la faire mettre en suspicion. Plusieurs des plus impor-

tantes sciences naturelles, la chimie entre autres sont dans le même cas.

La chimie, avec Lavoisier, Priestley et Scheele est née presque le même jour que l'économie politique dans le dernier tiers du XVIII^e siècle (1).

Bien avant que ces trois savants illustres eussent jeté presque en même temps les bases de la science chimique, les hommes se livraient à des expériences et à des combinaisons de chimie pratique. Mais si l'on eût connu le fondement et les règles de la science, combien l'on eût évité de fautes, de gaspillages de force, de temps et d'argent!

De même l'on a fait d'instinct dans tous les siècles de la physique et de la mécanique appliquée ; mais si l'on n'eût pas ignoré les règles théoriques qui dominent ces phénomènes, combien les résultats eussent été meilleurs?

Il en est exactement ainsi pour l'économie politique : les hommes n'ont pas cessé depuis le commencement du monde de faire en tâtonnant de l'économie politique appliquée, tantôt bien servis par leur instinct, tantôt trahis par leur présomption; mais s'ils eussent été maîtres des principes de la

(1) Le *Tableau économique* et les *Maximes*, de Quesnay, datent de 1758; les *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses*, de Turgot, ont paru en 1766; les *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, d'Adam Smith, ont été publiées en 1776; d'autre part, c'est en 1772 que paraissent les premiers mémoires de Lavoisier relatifs à sa théorie chimique; les *Expériences sur les différentes espèces d'air*, de Priestley, ont été publiées en 1774, et le *Traité de l'Air et du Feu*, de Scheele, en 1777.

science, combien leur marche eût été plus sûre et leurs mesures moins incohérentes !

Si la science économique est née à une date récente, c'est que les phénomènes qu'elle étudie sont parmi les plus compliqués que puisse offrir le monde; c'est que les sociétés aussi, les unes ayant l'esclavage, d'autres le servage ou un régime restrictif de corporations et de privilèges, se prêtaient mal à l'observation des lois économiques naturelles

Les phénomènes économiques semblaient dépendre uniquement de l'arbitraire des gouvernements; il fallait un régime de liberté civile et, dans une certaine mesure, de liberté politique pour que la science économique se trouvât sur un terrain propice et déblayé.

**Rapports de l'économie politique avec les diverses sciences morales.** — Consacrée uniquement à l'étude de la production et des mouvements de la richesse, l'économie politique ne doit pas être taxée de science immorale. Elle n'est pas, comme on le prétend, la théorie de l'égoïsme.

Elle fait la part aux sentiments sympathiques. Elle n'affecte pas d'être la science universelle, elle n'est qu'une partie de cette dernière. Elle fait bon ménage avec toutes les autres sciences sociales

Avec la morale, par exemple, elle s'entend sur tous les points. Bien loin de contredire la morale ou de la considérer comme indifférente, l'économie politique proclame qu'une société qui serait animée

de sentiments d'une haute moralité, présenterait des avantages économiques incontestables : elle produirait plus et mieux, avec une régularité plus soutenue ; elle se laisserait moins entraîner aux mouvements d'une spéculation désordonnée ; elle apporterait, dans la répartition des richesses et la fixation des droits de chacun, un précieux sentiment de modération et d'équité ; elle mettrait dans ses consommations plus de discernement ; elle compterait moins de prodigues et plus d'hommes économes ; elle développerait, en même temps que la loyauté dans les relations d'intérêt, l'habitude de l'association.

La plupart des vertus morales sont aussi des vertus économiques : le goût du travail, la possession de soi, la patience, la persévérance, l'esprit de justice, la prévoyance, le goût de la famille. Un père de famille dont la pensée, au lieu de se renfermer dans le cercle étroit de sa vie, embrasse toute la série des générations futures, est un bien meilleur agent économique qu'un célibataire

Avec la philosophie qui cherche à dégager des faits particuliers les idées générales, et qui, par des systèmes divers, arrive à la même conclusion, l'harmonie générale du monde ; avec l'histoire qui s'efforce de tirer du passé des leçons pour la conduite des hommes et qui donne l'expérience des siècles pour guide aux générations éphémères ; avec la statistique, cette laborieuse ouvrière qui recueille

tous les faits sociaux et les groupe, pour que le savant en puisse induire des conclusions et des règles, l'économie politique n'a pas de peine à s'entendre.

Elle tire des unes et des autres une matière à observation et à réflexion. Mais elle ne s'asservit à aucune d'elles. Sans dédaigner l'histoire, entre autres, elle ne conclut pas que tous les faits historiques soient légitimes et dignes d'approbation, que les opinions des hommes dans le passé aient toujours été la vérité.

On peut parfaitement rêver, par exemple, que la Révolution française eût pu ne faire ni les assignats ni la loi du « maximum », de même qu'on peut rêver que les guerres de religion eussent dû être évitées.

Avec le droit, l'économie politique a des rapports spéciaux. Elle a avec lui un fond commun, une base identique; car le droit repose, comme l'économie politique, sur la responsabilité individuelle, qui elle-même se rattache à deux principes : la liberté et la propriété.

Or, responsabilité, liberté et propriété sont, je ne dis pas les grands articles de foi, car il ne s'agit pas ici de dogmes révélés, mais les grandes vérités scientifiques qu'après beaucoup d'études et d'expériences proclame l'économie politique.

Le droit, toutefois, se modifie graduellement dans ses applications pratiques, au fur et à mesure que les sociétés se compliquent et se développent : la

science économique, prudemment interpretee, peut lui indiquer les changements graduels qui deviennent utiles.

L'économie politique n'a garde de prétendre qu'elle doive être la souveraine maîtresse et régenter le monde avec un absolu pouvoir. Elle donne des conseils qui sont bons à suivre ; parfois, mais rarement, d'autres considérations, tirées de la situation nationale ou politique, peuvent suggérer des atermoiements ou des tempéraments dans l'application.

Considérons la médecine : les médecins disent que le séjour des villes est moins hygiénique que celui de la campagne ; ils déclarent que le travail dans les fabriques est plus pernicieux que le travail à la maison. Cela ne veut pas dire qu'il faille détruire et les ateliers et les villes.

Il peut se rencontrer certaines nécessités autres que celles de la médecine qui fassent que l'on doive violer les lois de la médecine ; mais encore faut-il savoir que l'on viole ces lois.

Il en est de même des lois économiques ; si parfois on est induit à les sacrifier aux considérations politiques ou internationales, encore faut-il savoir qu'on les sacrifie et qu'il en résulte un mal.

Après avoir fait ainsi, sans présomption ridicule et sans modestie exagérée, la part que l'économie politique doit tenir dans le monde des idées et dans le monde des faits, nous allons aborder les diverses

parties de cette science, à savoir : la production, la distribution, la circulation et la consommation des richesses.

Cette division en quatre branches, contre laquelle certains novateurs se sont élevés, reste la plus commode et permet de suivre les phénomènes, sans s'égarer ni revenir trop souvent sur ses pas.

# PREMIÈRE PARTIE

## LA PRODUCTION DES RICHESSES

---

## CHAPITRE PREMIER

### OBJET DE LA PRODUCTION. — LES DIVERS AGENTS QUI CONCOURENT A L'ŒUVRE PRODUCTRICE : LA NATURE, LE TRAVAIL ET LE CAPITAL.

**Objet de la production : les besoins humains.** — L'homme produit pour satisfaire ses besoins. Ceux-ci ont leur origine dans la nature humaine, ses nécessités, ses appétits, ses goûts, soit primitifs et en quelque sorte innés, soit tels qu'ils se sont développés à travers la civilisation ; soit généraux, communs à toute l'espèce humaine ou à certains groupes notables d'êtres humains, soit particuliers à quelques hommes.

Les besoins de l'humanité ont une certaine base immuable et fixe ; ils sont indéfiniment extensibles et variables.

On a voulu les classer en besoins naturels et besoins artificiels ; ou bien encore en besoins d'alimentation, de vêtement, de logement, de parure, d'instruction, de distraction, etc

Il n'est pas un de ces besoins qui n'ait sa racine dans la nature de l'homme; le besoin de parure, par exemple, n'est pas propre aux seuls êtres civilisés ; on le retrouve, s'exprimant d'une manière naïve ou grotesque, chez tous les peuples sauvages sans aucune exception.

L'extensibilité, en quelque sorte indéfinie, des besoins de l'homme est le grand phénomène économique, attesté par tout le courant de la civilisation.

Les philosophes et les moralistes se sont souvent élevés contre ce qu'ils appellent les besoins artificiels ou factices : dans leurs critiques ils ont parfois raison et souvent tort.

Ils ont raison quand ils flétrissent la cupidité insatiable, l'âpreté des désirs toujours inassouvis ou renaissants qui tourmentent l'esprit, le rendent toujours inquiet, ne lui laissent aucun repos ou aucun plaisir pur, au milieu de l'aisance ou même des richesses ; ils ont raison encore quand ils condamnent les moyens auxquels recourent certaines natures basses ou perverses pour se procurer, aux dépens d'autrui, des satisfactions de toutes sortes ; mais ils ont tort quand ils prétendent fixer une limite précise et invariable aux goûts que l'homme peut espérer et désirer satisfaire par des moyens légitimes.

Sans entrer ici dans des développements sur le luxe, dont nous parlerons dans une autre partie de cet ouvrage, nous devons dire que la multiplicité des besoins n'est pas un signe de la faiblesse ni de l'infirmité de la nature humaine. Ce serait plutôt, en principe, une preuve de sa grandeur et de sa noblesse.

Les animaux inférieurs ont moins de besoins que les animaux supérieurs. Les sauvages en ont moins que les barbares, et ceux-ci que les peuples civilisés.

La multiplicité des besoins s'opère, dans le déve-

loppement de la civilisation, sous l'influence de trois agents : l'esprit d'imitation, l'habitude et l'hérédité. C'est l'esprit d'imitation qui fait que peu à peu les peuples ou les hommes les moins civilisés, mis au contact de ceux qui le sont davantage, finissent par emprunter à la manière de vivre de ceux-ci certains goûts qu'ils n'avaient pas. Puis survient l'habitude individuelle, et enfin l'hérédité qui fixe d'une manière définitive les besoins et fait que l'humanité arrive à ne plus concevoir qu'elle puisse se passer d'objets qui, quelques siècles auparavant, lui eussent paru superflus.

La plupart des meubles d'usage domestique, beaucoup des objets de vêtement ou de toilette, les bas, les souliers, les mouchoirs, le savon, un grand nombre d'articles d'alimentation, à plus forte raison les livres, les journaux, les instruments de musique, sont des exemples de cette extension graduelle des besoins humains.

**Les trois agents de la production.** — Pour satisfaire ces besoins variés, l'homme ne trouve pas, en général, dans la nature seule des ressources suffisantes. Celle-ci subvient d'elle-même à certains besoins rudimentaires de l'homme, comme le besoin de la respiration ; parfois aussi, toute l'année dans certains pays, une partie de l'année dans certains autres, elle pourvoit d'elle-même au besoin de la chaleur de l'homme. Pour la généralité des besoins humains il faut que l'effort de l'homme vienne seconder ou diriger la nature.

Cela est vrai depuis les débuts de l'humanité ; même à l'époque où les familles peu nombreuses occupaient d'énormes espaces, il leur fallait un grand déploiement d'énergie pour se procurer leur nourriture. La cueillette des fruits sauvages, la chasse des animaux, la pêche ou le pâturage pour quelques troupeaux domes-

tiques exigeaient de nos ancêtres les plus reculés une activité parfois très grande, des efforts qui, pour n'être pas toujours continus, devaient avoir à certains moments une extraordinaire intensité.

Pour la satisfaction des besoins humains, l'homme doit donc être le collaborateur de la nature. La production ne peut se passer du concours de l'un et de l'autre. La nature est la force inconsciente, la matière universelle et variée, que l'homme féconde par ses sueurs, qu'il apprend à diriger par son esprit, qu'il exploite avec les instruments graduellement perfectionnés que l'observation et la réflexion lui suggèrent.

Le concours de l'homme dans la production peut être de deux sortes. Il consiste dans son travail actuel, dans ses efforts purement musculaires ou nerveux ; mais cela ne suffit pas pour arriver à de grands résultats. L'homme qui n'est pas tout à fait au début de la civilisation dispose de moyens d'action qui ajoutent beaucoup à la force de ses bras et à l'ingéniosité de son esprit : il a accumulé des provisions qui lui permettent de travailler, sans se laisser distraire, à une œuvre de longue haleine dont le résultat ne sera atteint qu'au bout de plusieurs jours, plusieurs semaines ou plusieurs mois ; puis il a fait certains objets qui en eux-mêmes ne satisfont aucun besoin humain, mais aident à se procurer plus facilement ceux qui servent à cette satisfaction : ces objets sont des outils, un arc et des flèches, un canot, un filet à pêcher, une pioche, une bêche, une charrue, jusqu'aux machines les plus perfectionnées.

Ces approvisionnements et ces outils sont ce que l'on appelle le capital. Dès les premiers jours, l'homme a créé du capital : les pierres polies, dont se servaient les premiers hommes du temps dit âge de pierre, étaient

du capital, comme aujourd'hui la locomotive ou les charrues à vapeur. L'homme est un être qui est porté à faire des outils ; plus l'homme est développé, plus les outils abondent, varient et se compliquent : on en fait maintenant pour aider certaines opérations mentales ou y suppléer, comme la table à calcul.

Ainsi chez l'homme qui est sorti de la barbarie des premiers temps, la production s'opère au moyen de trois agents : en premier lieu la nature, en second lieu le travail humain, et en troisième lieu, le capital.

## CHAPITRE II

### LA PART DE LA NATURE ET DES FORCES NATURELLES DANS LA PRODUCTION

**Définition de la nature au point de vue économique. — Répartition inégale des dons naturels : le climat, la topographie, le sol et l sous-sol. — Beaucoup des dons de la nature ne sont ni communs à toute l'humanité, ni gratuits.**

**Rôle de la nature dans la production** — La nature est le premier facteur de la production ; par ce mot de nature on ne doit pas seulement entendre la terre, le sol, mais l'ensemble du milieu qui environne l'homme et des forces qu'il contient.

Ainsi l'homme s'est mis, depuis quelque temps, à chercher le secours de forces qui ne proviennent pas directement de notre planète : il utilise la lumière du soleil pour la reproduction de l'image des objets et il cherche à se servir de la chaleur du soleil pour des usages industriels.

La nature, dans ses rapports avec la production, peu se diviser en trois sous-facteurs : 1° le climat et la configuration géographique ; 2° la constitution géologique, c'est-à-dire le sol lui-même et le sous-sol ; 3° les forces des divers agents naturels, par exemple la force motrice des vents et des cours d'eau, la force expansive des gaz et toutes les applications qui résultent de physique ou de la chimie

On dit souvent que, dans la production, la nature représente l'élément passif et le travail humain l'élément actif.

Cette formule n'est pas exacte au sens strict; car rien n'est actif comme la nature. Elle ne se repose jamais; elle est toujours en changement et en mouvement, même en travail. On en a un exemple frappant dans la germination. Les forces de la nature, celles du vent, de l'eau, de la vapeur, sont toujours agissantes.

Néanmoins, la formule que nous venons de citer, quoique inexacte en théorie pure, peut être prise comme relativement vraie dans un sens limité. Elle veut dire alors que la nature, si elle est toujours active, l'est, en général, d'une manière régulière, uniforme, qui ne s'accroît ni ne se modifie spontanément; et que l'homme, au contraire, par ses efforts et son ingéniosité, peut influer sur la nature de façon que l'activité de celle-ci se montre, au point de vue productif, plus appropriée aux besoins humains et plus féconde.

En labourant le sol, l'ensemençant et l'émondant; en élevant des moulins à vent sur les hauteurs; en disposant des canaux et des dérivations aux chutes d'eau; en isolant ou en associant, suivant des combinaisons variées, les divers gaz, il s'empare de la nature et la discipline; il fait tourner l'inépuisable activité de celle-ci à un objet particulier, le soutien et l'embellissement de la vie humaine.

Certains économistes ont écrit que la part de la nature diminue dans la production, au fur et à mesure que la civilisation se développe. Cette observation est d'une fausseté évidente.

La civilisation, au point de vue matériel, consiste dans une organisation meilleure et une utilisation plus complète et plus variée des forces naturelles; elle a

pour but et pour effet de rendre plus intime, plus méthodique et plus consciente la collaboration de l'homme avec la nature.

**Répartition inégale des dons de la nature.** Les biens et les forces de la nature ne sont pas répa dus d'une façon uniforme et égale sur toute la surfa du monde.

Au simple point de vue de la production alimentaire, tous les sols ne sont pas également fertiles : les sables de la Poméranie sont inférieurs en fécondité agricole aux riches vallées de la Loire ou du Rhône; les steppes de l'Asie centrale le sont, même avant tout travail humain, aux prairies des bords de la Seine. Dans l'enceinte d'un même pays, les montagnes de la Lozère et du Cantal sont loin de valoir les plaines de la Flandre ou la Limagne d'Auvergne.

Ce n'est pas seulement sous le rapport de la fécondité du sol, c'est par d'autres traits importants que la nature est, suivant les pays, inégale et diverse.

De tout temps on a attribué une influence décisive sur la civilisation à l'aspect des lieux, au genre des productions du sol, à la configuration géographique et au climat.

La disposition des lieux prépare des vocations naturelles, chez les peuples comme chez les hommes ; elle dispose à certains genres de travaux. Elle fait les Phéniciens, les Carthaginois, les Grecs, les Vénitiens, les Hollandais, les Anglais, des peuples de navigateurs et de commerçants, ce que ne pouvaient être, à un haut degré du moins, ni les Scythes, ni les Parthes, ni les Russes, qui habitaient ou qui habitent encore des continents compactes, sans accès facile aux mers, sans réseau bien relié de cours d'eau.

On a beaucoup disserté sur le climat et la manière

dont il affecte l'organisme humain. Il est certain que l'excès et surtout la continuité de la chaleur oppriment le corps et l'esprit; que l'immensité des obstacles dans les pays tropicaux, tels que les tremblements de terre, les cyclones, découragent la volonté humaine et éloignent l'homme de la prévoyance. Il est démontré aussi par toute l'histoire que l'abondance et la spontanéité des produits naturels presque sans travail humain et la satisfaction facile des besoins élémentaires, comme ceux de la nourriture, de l'abri et du vêtement, émoussent chez l'homme, dans les climats des tropiques, le goût de l'activité et le talent d'invention.

Toutes ces remarques ne sont pas nouvelles, mais on en peut tirer des conséquences économiques importantes.

Nous n'utilisons pas seulement dans la nature les produits ou les propriétés qui peuvent servir à la satisfaction directe et immédiate de nos besoins, comme les plantes, la chaleur du soleil, la tiédeur de l'atmosphère; nous nous servons encore des propriétés de la nature qui permettent d'employer la nature elle-même comme instrument dans nos travaux

Or, l'abondance presque spontanée des objets directement utiles à l'homme engourdit plutôt son corps et émousse son esprit. Au contraire, l'abondance des dernières propriétés naturelles, celles qui ne servent que d'une manière détournée à la satisfaction des besoins de l'homme et après certains efforts de sa part, comme les mines de fer, de houille, les cours d'eau qui se prêtent au commerce, à l'irrigation, à l'emploi comme force motrice, l'abondance de cette seconde catégorie de propriétés naturelles est au plus haut degré favorable à l'essor de l'énergie et de la prévoyance humaines.

Les contrées septentrionales et les contrées tem-

pérées, moins bien pourvues de produits immédiatement utilisables, le sont mieux de ces matériaux ou de ces forces que la nature ne prodigue ni ne donne, mais qu'elle cède seulement aux efforts humains. De là le secret de la grandeur, lentement acquise, par les peuples situés dans les pays septentrionaux ou tempérés.

Il est des contrées où une civilisation très perfectionnée ne semble guère pouvoir se développer spontanément; il faut qu'elle y soit importée du dehors. L'espri de l'homme, en effet, engourdi par le climat et étouffé en quelque sorte, par l'abondance des produits naturels n'y serait pas porté à toutes les inventions, toute la prévoyance, toute l'accumulation du capital nécessaires pour avancer beaucoup en civilisation. La colonisation a précisément pour objet d'apporter les arts et les capitaux des peuples les plus actifs dans ces contrées où, par des conditions physiques à la longue défavorables, sous l'apparence d'une prodigalité de la nature, la civilisation perfectionnée n'aurait pu spontanément se développer et s'épanouir.

Les biens de la nature ne sont pas tous des biens communs à tous les hommes ni des biens gratuits dont l'usage n'exige aucun prix.

On dit, par exemple, que la mer et les cours d'eau sont communs à tout le genre humain, cela est faux. Il y a des pays qui possèdent une grande étendue de côtes relativement à l'ensemble du territoire, où peu d'endroits sont loin de la mer. Il est d'autres contrées qui constituent des continents énormes, compactes, massifs, où presque tous les points sont très éloignés de la mer, et où les mers qui les bordent, sur quelques points, sont fermées par les glaces à la navigation pendant une grande partie de l'année.

Les premiers pays ont une supériorité économique

naturelle sur les derniers ; la civilisation y naîtra plus tôt ; l'industrie de la pêche s'y développera ; le commerce y prendra de l'essor ; les transports des marchandises et des personnes y seront plus faciles et moins coûteux.

Ces avantages atteignent le point culminant là où le pays est une île oblongue, la Grande-Bretagne, Cuba, Java, le Japon. Il est clair que c'est là une supériorité économique qui se traduit en avantages pécuniaires pour la nation qui la possède. Dans ces contrées le travail de l'homme à égalité d'efforts peut être plus productif ; les frais généraux de la production, notamment ceux des transports, sont moins élevés ; les capitaux, toutes autres circonstances restant égales, peuvent y être plus rémunérateurs. Dans ces pays privilégiés de la nature, on peut, sur une étendue donnée de territoire, entretenir un plus grand nombre d'hommes, ou assurer à une population de densité ordinaire une plus large aisance, par l'élévation des salaires et des profits.

A défaut d'une situation insulaire et de la proximité de la mer pour tous les points du pays, une contrée peut posséder un réseau fluvial naturellement bien constitué, de grands cours d'eau navigables sans travail ou avec peu de travaux jusqu'à une partie assez éloignée de leur embouchure, voisins en outre les uns des autres, de sorte qu'il soit aisé de les rattacher par des canaux. La Chine, les États-Unis, même la France, sont dans ces conditions avantageuses. C'est pour eux une supériorité incontestable sur la partie de l'Amérique du Sud qui est au-dessus de l'Amazone et aussi sur la généralité du continent africain, sur certaines contrées d'Europe, comme l'Espagne et la Russie.

Ces avantages naturels ont pour le pays qui les possède une valeur économique. Ils équivalent à une sorte de capital qu'ils ont été dispensés de former ou d'accu-

muler eux-mêmes ; à défaut de ces fleuves, en effet, se rapprochant les uns des autres, il leur aurait fallu faire beaucoup de routes et de chemins qui auraient exigé d'eux beaucoup de dépenses, des emprunts et des impôts.

En dehors de la qualité même du sol, puis de sa configuration et du climat, la part de la nature dans la production se manifeste encore dans le sous-sol.

C'est une idée inexacte que de rapporter simplement la population d'un pays à l'étendue du territoire. Quand on dit, par exemple, que la Belgique possède 200 habitants par kilomètre carré, l'Angleterre 106, la France 71 et l'Espagne 34, on ne se place qu'à un point de vue borné et insuffisant. Grâce à la facilité d'échanger les produits, une nation ne vit pas seulement de son sol, mais aussi de son sous-sol, c'est-à-dire des gisements de charbon, des carrières diverses, des mines métalliques, des sources de pétrole qu'elle possède. Il y a deux Belgique, il y a deux Angleterre : la Belgique qui est éclairée par le soleil et la Belgique inférieure, celle des mines, celle du sous-sol ; il en est de même pour l'Angleterre. La France ne possède des gisements houillers ou miniers que dans une beaucoup moindre proportion, et aussi l'Espagne. Les pays, comme les deux premiers que nous avons cités, qui possèdent à la fois un sol fécond pour les produits de l'agriculture et un sous-sol abondant en matières premières industrielles, jouissent sur les autres d'un avantage naturel considérable : ils peuvent entretenir plus d'habitants ou procurer plus d'aisance à une population d'importance moyenne.

Ainsi les biens de la nature sont partout inégalement répandus. La diversité des productions incite à l'échange ; mais ces productions diverses ne font pas

que tous les peuples et tous les pays soient également bien doués.

L'égalité est une simple idée de l'homme; la nature ne la réalise nulle part. Il y a des pays et des peuples naturellement favorisés. Dans l'intérieur d'une même contrée, il se rencontre des groupes d'hommes que la nature a inégalement bien pourvus de ses dons extérieurs. Ainsi le département de la Gironde, celui de la Seine-Inférieure, sont incontestablement mieux traités de la nature que les départements de la Lozère ou des Basses-Alpes.

On considère, d'ordinaire, tous les dons naturels comme d'un usage gratuit et commun à tous les hommes. C'est une idée radicalement fausse. Les seuls dons naturels qui soient vraiment gratuits sont ceux qui sont également répandus dans tout le monde civilisé, et un seul semble être dans ce cas, et encore pas complètement, l'air respirable. Tous les autres, qui sont inégalement répartis sur la surface du globe, ont une valeur en eux-mêmes pour le peuple qui en jouit, lui rapportent de plus hauts profits, ou se traduisent par une économie de capitaux pour les transports ou pour les approvisionnements industriels; ils se transforment toujours en une supériorité dans les échanges et les rapports des peuples.

Si un peuple est naturellement propriétaire de tous les biens naturels qu'il détient, la justice et l'humanité exigent qu'il admette à la participation de ces biens naturels les autres peuples; c'est ce qui s'opère de deux façons : par les échanges internationaux, et par la faculté donnée aux étrangers, sous des conditions de police et de naturalisation ultérieure, de s'établir dans un pays plus privilégié que le leur.

Ce premier coup d'œil jeté sur la nature nous a

montré la puissance de sa coopération à l'œuvre productrice, la diversité et l'inégalité de ses biens, d'où doivent résulter l'échange entre les nations, la colonisation et la liberté d'émigration et d'immigration.

Quand on parle de la nature, il ne faut pas considérer seulement la nature extérieure et inanimée, mais la nature même de l'homme : celle-ci aussi est très variable et très inégale, suivant les pays, les races et les individus. Un homme, arrivé à l'âge adulte, est le produit d'une foule de facteurs divers : le milieu physique, l'hérédité, l'éducation, son propre passé, sa volonté, ont contribué ensemble à le former. L'homme est sorti des mains de la nature il y a des milliers d'années; pendant des centaines de générations une foule d'influences diverses soit physiques, soit héréditaires, ont contribué à faire chaque peuple et chaque individu ce qu'il est. La volonté survient avec les efforts personnels pour ajouter à cette sorte de fonds acquis pour le modifier ou le corriger; mais entre les peuples, comme entre les hommes, il y a des diversités et des inégalités au point de vue de la force physique, de la force intellectuelle, des habitudes morales, de la discipline, des traditions ; il en résulte une sorte de classement naturel de la valeur des hommes. Ce classement, toutefois, n'est pas absolument définitif. L'effort individuel ou collectif peut, dans une certaine mesure, le corriger : cet effort individuel ou collectif, quand il s'applique à la production, reçoit le nom de travail.

# CHAPITRE III

## LE TRAVAIL

éfinition du travail. — Le travail productif et le travail improductif. — Le travail physique et le travail intellectuel. — Classification des travaux et des industries. — Caractères différents de productivité des diverses catégories de travaux humains. — De la proportion et de l'équilibre entre les diverses professions humaines.

**Définition du travail.** — Le travail humain est le second facteur de la production. C'est le facteur dirigeant, celui qui guide la nature et qui ajoute à sa fécondité, en recherchant ses lois et en faisant tourner au profit exclusif de l'homme les forces productives dont la matière est douée.

Qu'est-ce que le travail ? C'est une des formes de l'activité humaine. Mais est-ce toute forme de l'activité humaine ? Non. Un homme mange, il est actif ; un homme se promène, un autre danse, est-ce là un travail ?

L'idée de travail, suivant l'opinion commune, implique l'effort, la contention, la peine. Beaucoup d'hommes, il est vrai, les grands artistes, les bons ouvriers, le paysan qui aime son champ, éprouvent du plaisir à travailler. Il n'en est pas moins vrai que l'idée de l'effort, de la concentration de l'activité de l'homme sur un objet déterminé, à l'exclusion de tous autres, est liée à l'idée de travail.

On l'a dit avec raison : si le travail n'était pas pour

l'homme, dans un certain sens, pénible, tous les phénomènes économiques seraient autres qu'ils ne le sont. L'homme est avare de sa peine; il cherche à épargner son travail : de là tous les progrès de l'industrie, non seulement dans l'invention des machines, mais dans la combinaison des tâches.

Le principe de la moindre action, c'est-à-dire du moindre effort pour obtenir un résultat déterminé, domine toute la vie économique.

Un même acte, suivant le but auquel il tend, la régularité avec laquelle il s'accomplit, peut être une distraction ou un travail. C'est ce qui constitue la différence entre ce que l'on appelle un amateur et un homme professionnel : ainsi le danseur qui s'amuse et le maître à danser, l'excursionniste et le guide dans les montagnes, le peintre par amusement et le peintre par profession, le canotier des jours de fête et le matelot, le promeneur et le facteur des postes. On pourrait multiplier ces exemples à l'infini.

Pourquoi un même acte est-il distraction chez l'un et travail chez l'autre? Pour qu'il y ait travail dans le sens économique du mot, il faut différentes conditions : il convient d'abord que l'effort humain soit un moyen et non un but; il faut aussi que l'effort ne soit pas isolé, qu'il y ait toute une série d'actes, une activité méthodique et consciente en vue d'un objet déterminé. On doit considérer comme travail toute peine prise d'une façon suivie pour obtenir un résultat productif, c'est-à-dire pour satisfaire les besoins de l'homme.

Le travail peut-être de deux natures distincts : ou physique ou intellectuel; on dit encore aujourd'hui ou musculaire ou nerveux. Le travail intellectuel gagne de plus en plus de terrain au fur et à mesure que la civilisation se développe.

Le but que l'homme poursuit, ce ne doit pas être le travail lui-même, mais le résultat du travail. L'homme a tant de besoins divers à satisfaire qu'il doit bien diriger ses efforts pour se procurer chaque satisfaction avec le moins de peine possible, de façon à rendre son temps et ses efforts disponibles pour satisfaire à des besoins d'un autre ordre.

On peut dire que, considéré au point de vue du bien qu'il procure, le travail est une libération, mais qu'en lui-même c'est une sujétion.

**Travail productif et travail improductif.** — Tout travail n'est pas productif : ainsi s'amuser à détruire un mur pour ensuite le reconstruire, à brûler une maison pour la réédifier, à briser des verres ou des assiettes pour en faire fabriquer d'autres, c'est une folie, parce que l'on gaspille inutilement des efforts qui n'ajoutent rien aux richesses de l'humanité.

Un travail est productif toutes les fois qu'il concourt à augmenter les biens qui sont nécessaires ou utiles à l'homme.

**Travail physique et travail intellectuel.** — Le travail intellectuel, bien dirigé, est tout aussi productif que le travail manuel. L'ingénieur qui a combiné, par sa science et ses études, les rouages d'une locomotive est aussi producteur que l'ouvrier fondeur ou ajusteur qui fait la machine, et que le chauffeur ou le mécanicien qui la conduit.

L'architecte qui a arrêté les proportions, combiné les matériaux et fait le plan d'un bâtiment, est aussi producteur que le maçon ou le couvreur.

Le surveillant ou le contre-maître, qui distribuent les tâches, qui donnent des conseils et qui réparent les fautes, sont aussi producteurs que l'ouvrier.

Le comptable qui, par des écritures méthodiques et

exactes, fait que la production a en quelque sorte conscience d'elle-même, qu'on peut à chaque instant se rendre compte si elle est conduite avec économie ou gaspillage, est aussi producteur que le simple manœuvre.

Une sorte de nouveau fanatisme ou de superstition nouvelle cherche à jeter de l'obscurité sur ces vérités évidentes. Le dédain du travail intellectuel semble avoir remplacé aujourd'hui dans une classe de la population le dédain que professait autrefois une autre classe pour le travail manuel.

D'après cette nouvelle superstition, l'ouvrier qui ferait un violon serait producteur, et l'artiste qui jouerait de ce violon ne le serait pas; celui qui imprimerait un livre serait producteur, et l'auteur qui l'aurait écrit ne le serait pas ; le garçon pharmacien qui préparerait une potion serait producteur, et le médecin qui aurait rédigé l'ordonnance ne le serait pas.

Cependant, comme on l'a très bien remarqué, les travaux intellectuels ou immatériels peuvent avoir des résultats beaucoup plus durables et plus étendus que les travaux manuels.

Une leçon de professeur peut avoir plus de durée dans l'esprit de l'élève et changer plus son existence que la tasse de café que celui-ci ingurgite.

Deux sortes de travaux intellectuels surtout sont éminemment productifs : c'est d'abord le travail de découverte ou d'invention; c'est ensuite le travail d'administration ou de direction.

Le travail purement matériel participe des infirmités de la matière; il ne peut produire d'autre effet que celui de changer les parties qui la constituent; il ne peut se faire en deux points à la fois ; il est borné dans le temps et dans l'espace

Le travail de découverte et de combinaison, au contraire, participe des propriétés de l'esprit ; il peut se répandre immédiatement sur le monde entier et, d'un autre côté, se répercuter indéfiniment à travers les générations.

La production intellectuelle a donc une intensité inouïe et une durée parfois incommensurable. L'invention de la machine à vapeur, celle du télégraphe, celle des métiers à tisser, de l'acier Bessemer, se propagent en quelques années sur l'ensemble du globe ; et beaucoup d'autres découvertes moins retentissantes ont des effets analogues. Ces services particuliers des hommes de génie ou des esprits ingénieux qui ont perfectionné les arts ont toujours frappé l'humanité. Les anciens transformaient les inventeurs en héros ou en demi-dieux, comme Triptolème. L'économie politique libérale des peuples modernes, sans aucune intervention des États et par le simple jeu des lois naturelles, leur fait, d'ordinaire, une part prépondérante dans la répartition des richesses.

**Classification des travaux et des industries.** — On a fait bien des classifications des travaux humains ; celle qui suit paraît la plus rationnelle : 1° les industries extractives, qui puisent au sein de la nature, sans les modifier, du moins essentiellement, les substances utiles : la cueillette des fruits sauvages, la pêche, la chasse, l'exploitation des forêts, des mines et des carrières forment cette première catégorie ; 2° l'industrie agricole, qui tire aussi du sol des matières utiles, mais en soumettant la nature à l'action de l'homme et à la connaissance qu'il a de ses lois ; 3° les industries manufacturières, qui se contentent de façonner et de transformer, soit avec la main de l'homme, soit avec le concours des forces physiques et chimiques, les objets que

lui ont livrés l'industrie extractive et l'industrie agricole : les fabriques de tissus, les établissements métallurgiques, toute la variété des usines et des ateliers divers forment cette classe; 4° l'industrie commerciale, qui réunit les marchandises, les conserve, les répartit et les débite entre les consommateurs; 5° l'industrie des transports, qui se rattache à la précédente, mais qu'on en distingue à cause de la très grande importance qu'elle a prise récemment et qui consiste à déplacer les hommes et les choses; 6° les services immatériels, comme ceux des fonctionnaires publics, des professions libérales telles que celles de médecin, avocat, écrivain, musicien.

Quelques personnes ont fait une classe particulière, à cause de sa grande importance sociale, aux travaux de découvertes et d'inventions, qui peuvent émaner soit d'ingénieurs et de savants professionnels, soit de simples particuliers; mais si éminents que soient les services rendus par les inventeurs, ces merveilleux producteurs, les plus utiles à l'humanité, rentrent dans la sixième classe que nous venons d'indiquer. A cette catégorie se rattachent aussi, quoique bien différents, les services purement personnels, comme ceux des domestiques.

L'ordre de ces classes, d'ailleurs, n'est qu'une division logique et n'indique, par lui-même, aucune supériorité sociale des premières relativement aux dernières.

Le caractère très nettement productif des industries extractives, agricoles ou manufacturières n'est l'objet d'aucune contestation, du moins de notre temps.

On s'est demandé souvent, au contraire, si les travaux de transport, si les professions commerciales, si les occupations libérales et les fonctions publiques ont

un caractère productif, ou si elles ne constituent pas des légions de parasites qui vivent aux dépens des vrais producteurs.

**Caractères différents de productivité des diverses catégories de travaux humains.** — En principe, le cercle des travaux productifs peu s'étendre à l'infini; mais dans les catégories d'emploi que nous avons citées en dernier lieu, il peut y avoir plus que dans le travail des champs ou des usines, une surabondance de rouages et des abus.

Oui, certes, l'industrie des transports est productive. Beaucoup de denrées n'ont d'utilité qu'à la condition d'être transportées des pays qui les ont produites en excès pour les besoins locaux dans une autre contrée qui en manque et qui souffrirait de ne les pas avoir. Beaucoup de productions sont strictement localisées par la nature : le coton, le café, la houille même, le fer, les métaux, les bois de construction, une foule d'autres. L'industrie des transports, qui permet à chaque pays de se livrer principalement aux productions auxquelles la nature l'a destiné, pour se procurer par voie d'échange les autres produits, cette industrie est éminemment productive. Elle ajoute à la puissance de l'humanité; c'est à elle en grande partie qu'est due la rénovation de la face du monde depuis trois quarts de siècle

Il en est des transports de personnes comme des transports de marchandises. Le navire à vapeur, qui apporte en Amérique un millier d'émigrants allemands ou irlandais, fait une œuvre productive, en ce sens que ces mille hommes manquaient d'occupation dans leur pays d'origine, n'y pouvaient que végéter dans la gêne ou la misère, tandis qu'ils tireront de superbes moissons des terres neuves du nouveau monde. Même en dehors d'une utilité aussi directe et aussi évidente.

les simples trains qui emportent des touristes de leur séjour habituel dans une autre contrée et un autre paysage doivent être regardés comme productifs au sens economique du mot, puisqu'ils procurent à l'homme une distraction agréable, morale et saine.

On peut, toutefois, abuser de l'industrie des transports, en créant inutilement des lignes ferrées concurrentes entre elles, en outillant une foule de ports voisins qui ne peuvent que se nuire réciproquement en établissant à grands frais des chemins de fer coûteux dans des pays qui ne peuvent entretenir aucun trafic régulier. Ces abus peuvent surtout se rencontrer là où l'État fait les frais de toutes ces entreprises et y subvient avec le produit des impôts.

Ce que nous avons dit des transports peut se dire aussi du commerce. En lui-même et bien conduit, le commerce est incontestablement productif. Les commerçants peuvent être considérés comme les directeurs et les organisateurs de la production dans le monde entier. Ils font un travail de combinaison, quant aux capacités, aux ressources et aux besoins des différentes contrées; un travail de répartition des produits entre elles, de façon que l'équilibre se réalise aussi promptement que possible dans chaque lieu entre l'offre et la demande des différentes marchandises; c'est une œuvre immense, délicate, indispensable.

Les commerçants même au détail y participent. Ils conservent d'abord les denrées; or, la conservation équivaut dans une certaine mesure à la production; ensuite ils proportionnent les différentes quantités de marchandises aux besoins de chacun : ils donnent en général aux articles une certaine main-d'œuvre; l'épicier casse le sucre, grille le café; le boucher découpe la viande. Il est peu de commerces de détail où ne se

mêle quelque industrie et quelque main-d'œuvre. Ils épargnent au client des déplacements et de la peine, ils vont parfois au-devant de ses désirs.

Ainsi la productivité du commerce est en soi incontestable. Mais, ici encore il faut faire une remarque importante. Le commerce n'est productif que dans certaines conditions et dans une certaine mesure. On peut développer à l'excès le nombre des commerçants, de sorte que les rouages, devenus excessifs, peuvent gaspiller le temps et les efforts humains. Il n'est pas nécessaire de trouver tous les vingt mètres un boulanger, un boucher, un épicier, un débitant avec une spacieuse boutique, très ornementée. Il arrive que la concurrence excessive des petits commerçants, avec les frais généraux dont ils se grèvent, l'étroitesse de la clientèle de chacun, peut faire renchérir les objets, au lieu d'en diminuer le prix : c'est ce qui se manifeste pour le pain et la viande à Paris. De même encore, ce nombre excessif de petits commerçants et d'intermédiaires peut développer les falsifications.

C'est une considération qu'il ne faut pas oublier dans les querelles et les plaintes des boutiquiers contre les grands magasins ou les sociétés coopératives ; ces deux dernières organisations interviennent légitimement pour empêcher le commerce de détail de devenir parasitaire.

La tendance des peuples mous est de s'encombrer de commerçants au détail : ainsi les Musulmans ; un grand nombre de ces détaillants finissent par être des frelons.

La même question de productivité du travail se pose pour les professions libérales, les fonctionnaires publics et pour les services personnels, comme ceux des domestiques. Doit-on dire que les travaux de ces catégories

de personnes sont, au point de vue de l'ensemble de la société, productifs ou qu'ils sont stériles?

En principe, il ne saurait y avoir d'hésitation : ces classes de travailleurs concourent à la production, du moins quand elles ne sont pas en nombre excessif.

Supprimez les quarante mille gendarmes de France, les six ou sept mille juges; chacun sera tenu de s'armer, de faire la police autour de son champ, de poursuivre, d'arrêter, de châtier soi-même les malfaiteurs. Ou bien les citoyens seront amenés à se concerter, à se former en syndicats pour entretenir eux-mêmes des gendarmes privés, comme au moyen âge en Espagne, lors de la célèbre confrérie policière dénommée la Sainte-Hermandad; les simples particuliers devront aussi juger eux-mêmes et exécuter les jugements, comme le font, dans les territoires encore à demi peuplés de l'Amérique du Nord, les rudes pionniers qui, de temps à autre, se livrent à des exécutions sommaires, sous le nom d'application de la loi de Lynch.

Avec cette absence de police et de justice, les agriculteurs, les commerçants, perdraient un temps infini en armements, en démarches, en allées et venues; la production serait singulièrement troublée, toujours précaire et fréquemment interrompue. Le préjudice qu'en éprouveraient les producteurs dépasserait de beaucoup les traitements qu'ils servent aux gendarmes, aux agents de police et aux magistrats.

D'une façon analogue, on peut reconnaître un caractère de productivité sociale, en principe du moins, et sous la réserve d'abus dans la pratique, aux administrateurs, aux employés de bureau, aux médecins, aux avocats, aux professeurs, aux musiciens, aux poètes eux-mêmes. Ils concourent ou, en théorie, doivent concourir à aplanir les difficultés entre les hommes, à prendre

des mesures d'un intérêt général, à guérir les maux de l'humanité, à l'instruire, à lui procurer des distractions utiles. Concorde, santé, bonne humeur : ce sont là d'excellentes conditions de production. Les professeurs et les savants qui transmettent les connaissances acquises, les répandent, les épurent ou les accroissent, ont un rôle économique aussi indispensable à une civilisation développée que les travailleurs manuels.

Nous ferons la même réflexion au sujet des domestiques : dans la mesure raisonnable, ils sont incontestablement productifs. La cuisinière ou la femme de chambre qui épargne à un commerçant, à un médecin, à un savant, le temps qu'il devrait consacrer à divers soins de ménage ; le valet de chambre même, qui, par son activité, rend la demeure confortable et élégante, sont des travailleurs productifs au même titre que le garçon épicier ou que l'ouvrier ébéniste. Nous renvoyons au chapitre qui traite du luxe pour se rendre compte de l'influence que peuvent avoir, sur l'allure de la production sociale, l'embellissement et la largeur de vie des classes moyennes ou élevées.

**De la proportion et de l'équilibre entre les diverses professions humaines.** — Pour tous ces métiers dont nous avons parlé en dernier lieu, commerçants, transporteurs, fonctionnaires publics, hommes adonnés aux professions libérales, domestiques et gens rendant des services personnels, il y a, toutefois, une réserve à faire. En principe, ils sont productifs, parce qu'il y a une explication économique de leur rôle, et une raison d'intérêt social à leur tâche. Mais il se pose, quand il s'agit d'eux, une question de proportion de leur nombre à la fonction sociale dont ils sont chargés et à l'ensemble de la population. C'est ce qui distingue ces professions de la profession agricole.

Tout nouvel ouvrier ajouté au travail des champs produira une utilité quelconque ; tout nouveau coup de pioche ou de charrue, toute nouvelle main-d'œuvre pour le sarclage d'une pièce de céréales ou d'une vigne augmentera, dans une proportion variable sans doute mais dans une proportion quelconque, la production des objets utiles à l'homme.

On n'en peut dire autant de toute nouvelle place de sous-préfet, ou d'employé de bureau, ou d'une façon générale de tout fonctionnaire public, ni de tout avocat, de tout médecin, de tout domestique, pas même de tout commerçant, qui vient ajouter une unité nouvelle au groupe, souvent déjà très nombreux, parfois exubérant, des gens de sa catégorie.

La distinction entre les fonctions du travailleur de l'agriculture et du travailleur de l'industrie d'une part, et les fonctions, soit directrices, soit auxiliaires, des autres professions que nous avons énumérées, c'est que la tâche des premiers est indéfinie; l'humanité ne produira jamais trop soit de denrées comestibles, soit d'objets manufacturés pour les besoins si divers de l'homme; au contraire, la tâche des personnes, comme les commerçants, les fonctionnaires et les gens des professions libérales, qui ne font que répartir les produits ou en surveiller, diriger et seconder indirectement la production, est une tâche plus limitée, plus circonscrite et pour laquelle il peut y avoir beaucoup trop de rouages.

Le nombre des directeurs, des surveillants, des auxiliaires, en un mot des producteurs indirects, doit avoir un certain rapport et garder une proportion modeste avec le nombre des travailleurs de l'agriculture et des usines.

Une certaine école d'économistes français, celle des

physiocrates au dernier siècle, ne voulait reconnaître de travail vraiment productif que celui de la terre, qui fournit les matériaux que les autres professions mettent en œuvre. Il y avait là de l'exagération, mais cependant sous une forme trop absolue il se cachait dans cette doctrine un grain de vérité.

Il faut, en effet, toujours se rappeler que les travaux de la terre, c'est-à-dire de l'exploitation du sol et du sous-sol, étant les premiers dans toute la série de la production et fournissant la matière première de tous les autres, déterminent en quelque sorte l'ampleur que pourront prendre tous les travaux qui viendront après; de même que, dans une usine, les travaux des fileurs déterminent et limitent l'ampleur que pourront prendre les travaux des tisseurs, des teinturiers, foulonniers, apprêteurs, etc.

Aussi, tous les progrès des industries diverses qui sont superposées à la production agricole pourraient accroître les agréments et les distractions de l'humanité, mais ils ne sauraient changer notablement la condition de celle-ci que dans le cas où l'agriculture elle-même multiplierait ses produits.

Il y a donc un certain fondement dans l'opinion ancienne qui accordait à l'agriculture une sorte de primauté sur les autres arts. Les vieilles sociétés s'en apercevront le jour où, le monde étant plus peuplé qu'il ne l'est aujourd'hui, les contrées neuves de l'Amérique, de l'Océanie ou de l'Afrique ne pourront plus fournir aux contrées vieilles d'aussi forts approvisionnements de denrées alimentaires et de matières premières.

Une conséquence pratique de ces réflexions, c'est que les peuples qui, par un mauvais système d'éducation, par l'appât de bourses trop nombreuses ou d'encoura-

gements artificiels, attirent vers les professions soit commerciales, soit libérales, ou vers les fonctions publiques, un nombre croissant d'habitants des campagnes, agissent contre leurs intérêts permanents. Ils détruisent ainsi, à leur grand détriment, l'équilibre qu doit exister entre les différentes occupations humaines, et en multipliant le nombre des travailleurs indirectement productifs, aux dépens de celui des travailleur. directement productifs, ils portent une atteinte à la force durable de la nation.

# CHAPITRE IV

## LE CAPITAL

Nature du capital. — Les approvisionnements et les outils. — Origine du capital et son développement. — Les deux sources qui l'alimentent : l'épargne et l'invention. — Différence entre l'épargne moderne et l'épargne ancienne. — Caractères généraux d'une société où le capital est toujours en formation et en accroissement. — Les différentes formes de capital : le capital fixe et le capital circulant. — Utilité de chacune d'elles.

**Nature du capital.** — Le capital est, avec la nature et le travail, l'un des grands agents de la production humaine.

Sans le capital le genre humain serait resté éternellement adonné à la chasse et à la pêche, comme seuls moyens de soutenir son existence. Ces deux occupations primitives sont les seules, en effet, qui fournissent à l'homme des produits immédiats, qu'il puisse consommer sans délai ; mais ces produits sont incertains, inégaux et limités.

Pour se rendre indépendant de la chasse et de la pêche, pour se créer des ressources plus régulières et plus abondantes, l'homme a dû faire des approvisionnements et créer des outils. Approvisionnements et outils sont les deux formes primitives du capital.

Comment le capital a-t-il pu se constituer et se développer ? Par la prévoyance et l'esprit d'invention, par l'application du travail, non pas à un objet destiné à

être consommé immédiatement, mais à un objet destiné à faciliter la production ultérieure.

On a remarqué que les diverses périodes de la civilisation sont caractérisées par la nature de leurs outils. Ainsi l'on dit : l'âge de la pierre polie pour désigner cet état tout à fait barbare où l'homme n'avait pour instruments que des pierres grossièrement taillées; puis vient l'âge du fer, où le plus utile et le plus répandu des métaux met au service de l'humanité sa force et sa souplesse ; arrive ensuite l'âge des machines, qui sont des instruments plus compliqués que tantôt meut la main de l'homme, tantôt la force des animaux, plus tard soit le vent, soit l'eau, à un degré ultérieur du développement humain la vapeur, le gaz, l'électricité, etc.

Ces outils n'ont pu naître que par l'alliance de l'esprit d'invention et de la prévoyance. Il a fallu un effort de l'esprit humain et de la volonté humaine pour arracher l'homme soit à l'inertie, soit à la simple satisfaction des besoins présents, pour lui donner le souci de l'avenir et lui faire faire des efforts en vue d'aider à la satisfaction, non pas de ses besoins immédiats, mais de ses besoins lointains.

**Origine du capital.** — Essayons de restituer par la pensée la genèse du capital dans une tribu de peuples pêcheurs. Un de ces sauvages, plus observateur que les autres, a constaté qu'un tronc d'arbre flotte sur l'eau et peut même supporter un corps sans se submerger. Il se met à couper un arbre, à le tailler, à le disposer de façon qu'il puisse s'y asseoir et le diriger. Pour ce travail il lui faut du temps; il a été obligé de faire des approvisionnements pour vivre pendant qu'il se livre à cette tâche ; il doit ménager ses subsistances, restreindre son appétit présent, afin de pouvoir aller jusqu'au bout de son œuvre. Il y parvient : il est maître d'un canot, il faut qu'il le

pousse à la mer ; il se trouve alors possesseur d'un instrument qui facilitera sa pêche ; cet instrument, c'est du capital ; les approvisionnements qui lui ont permis de consacrer tout son temps à le faire étaient auss du capital.

Ce capitaliste peut disposer de son outil ou pour pêcher plus commodément et se donner moins de peine ou pour pêcher davantage et céder, moyennant des compensations, une partie du surcroît de sa pêche aux autres membres de la tribu.

Le bon exemple est contagieux, comme le mauvais les sauvages les plus intelligents et les plus actifs du même groupe finissent aussi par se construire des canots ; mais pour cela il faut qu'ils fassent violence à leur paresse, et qu'ils réunissent, d'autre part, des approvisionnements afin de pouvoir consacrer pendant un certain temps toute leur force à faire leur canot. Au bout d'une certaine période, la tribu est divisée en deux parties : des hommes intelligents et prévoyants qui possèdent des canots, parce qu'ils ont eu assez de force de volonté pour en construire ; d'autres hommes, moins bien doués, qui n'en ont pas. Ceux-ci font naturellement des pêches moins fructueuses que ceux-là ; ils sont moins riches.

La pêche étant facilitée par le canot, d'autres perfectionnements suivent, tels que le filet à pêcher, le gouvernail, peut-être plus tard la voile. En tout cas quelques membres de la tribu, grâce à ces instruments, ont maintenant plus de loisirs ; ils peuvent distraire une partie de leur temps du travail destiné à les alimenter et pourvoir à d'autres besoins, se construire des huttes, par exemple, pour se mettre à couvert des intempéries. Ainsi peu à peu, au sein de la tribu, les esprits les plus avisés et les caractères les mieux trempés

émergent au-dessus de la foule, possèdent plus de moyens de production, plus de bien-être. Chaque capital nouveau est non seulement le moyen de se procurer plus de jouissances actuelles, mais permet, en rendant le travail plus productif, d'affecter une partie de ce travail à la création de capitaux nouveaux, c'est-à-dire de nouveaux instruments, de nouveaux approvisionnements, de moyens de progrès.

Une évolution semblable a pu se passer chez une tribu de chasseurs. Un des individus qui la composent a pu remarquer que si, au lieu de poursuivre chaque jour à la chasse les animaux qu'il doit consommer et de les tuer sans merci, il s'efforçait de les capturer, puis veillait à leur conservation, à leur nourriture, à leur production, il se ferait à lui-même une vie moins précaire et moins dure. Mais il a d'abord fallu qu'il prît plus de peine pour atteindre un résultat difficile et qu'il restreignît sa consommation journalière jusqu'à ce qu'il eût constitué son troupeau.

A un stage ultérieur de l'histoire humaine, l'agriculture, c'est-à-dire l'emploi méthodique du travail à faire produire par la terre les plantes les plus utiles au genre humain, est née de la même prévoyance, de la mise en réserve d'approvisionnements analogues et de la confection d'instruments, d'abord primitifs, puis perfectionnés, la bêche, la pioche, la charrue, jusqu'aux machines actuelles.

**Conditions de la formation du capital.** — Approvisionnements et instruments, voilà les deux formes essentielles du capital. Elles nécessitent l'abstinence ou l'épargne et, d'autre part, le travail. Tout capital est enfant du travail et de l'épargne.

La formation du capital suppose toujours que l'homme ou certains hommes d'élite préfèrent aux

avantages présents des avantages futurs, incertains il est vrai, mais, selon toutes les vraisemblances, plus considérables; c'est un sacrifice des jouissances et des consommations actuelles à des jouissances ou à des consommations différées. L'origine du capital est dans la pensée et le souci de l'avenir, dans le goût de l'amélioration durable de son sort, au prix d'un surcroît d'efforts et de privations momentanées.

La prévoyance n'étant pas une vertu d'un jour et l'habitude finissant par transformer en seconde nature les dispositions que l'homme a entretenues, il arrive que ceux qui ont commencé à créer du capital et qui en ont reconnu l'utilité et les bienfaits, ne cessent, pour ainsi dire, jamais de capitaliser. Ils transmettent souvent ce goût soit à leurs enfants, soit à leur entourage. Ainsi les capitaux, c'est-à-dire les approvisionnements et les instruments perfectionnés de travail, vont en se transmettant et en s'accroissant incessamment d'une génération à l'autre.

L'accroissement indéfini des capitaux est l'un des traits caractéristiques d'une nation civilisée.

Si l'on pouvait démêler l'inextricable enchevêtrement des faits sociaux, on verrait qu'il n'est pas un capital, dans notre société si riche en machines et en réserves de toutes sortes, qui ne remonte à l'âge de pierre. La hache de silex grossièrement taillée, la flèche du premier chasseur, le filet ou le canot du premier pêcheur, la bêche, la pioche ou la charrue de bois du premier homme qui ensemença la terre, se sont, sans aucune interruption et par des perfectionnements successifs, transformés en ces machines si ingénieuses et si compliquées que nous admirons : le marteau-pilon, la locomotive, le navire à hélice, la moissonneuse ou la batteuse à vapeur.

On a souvent défini le capital du travail accumulé, la formule n'est pas mauvaise, elle n'est qu'incomplète, il faut y ajouter deux mots et dire : du travail accumulé en vue d'une production ultérieure.

**Productivité du capital.** — Quelques esprits réputés subtiles ont nié que le capital fût productif; il est certain que pour entrer en production, il a besoin des bras de l'homme, c'est-à-dire du travail. Mais qui peut nier qu'une charrue soit productive, puisque l'homme qui en est armé, fait huit ou dix fois plus de travail que celui qui en est dessaisi; il en est de même d'une brouette, d'un canot, d'une machine à coudre et de tous les ustensiles.

La nature abonde en objets qui ne sont pas productifs isolément, à commencer par les sexes chez les animaux. Il en est ainsi du capital; pour engendrer des utilités au profit du genre humain, il faut que le capital soit uni au travail actuel; mais le travail actuel serait présomptueux s'il prétendait que lui seul produit tout ce qu'il fait avec des machines et avec des approvisionnements, et s'il contestait aux capitaux d'être pour beaucoup dans la production, si considérablement accrue, du genre humain.

Le capital représente la solidarité du passé, du présent et de l'avenir : il plonge très profondément ses racines dans le passé, il étend ses branches indéfiniment dans l'avenir.

**Façon dont se forme le capital dans les sociétés modernes.** — On a vu comment les capitaux se forment dans les sociétés primitives; leur constitution n'est pas autre en réalité dans les sociétés perfectionnées; seulement elle présente au premier abord, à cause de la complication des phénomènes, des caractères moins nets.

Grâce à la division du travail dans les sociétés mo-

dernes, la simple épargne, pourvu qu'elle soit suivie d'un placement, équivaut à la capitalisation.

On peut épargner de deux manières, soit en thésaurisant, c'est-à-dire en enfouissant des pièces d'or ou d'argent, qui sont alors perdues pour la société ; soit, au contraire, en créant des instruments de travail ou des richesses stables d'une utilité permanente, comme du matériel industriel, des maisons, etc., ou bien en prêtant ses fonds à des sociétés, à l'État, qui les emploient dans l'œuvre de la production.

Dans les sociétés présentes, la capitalisation est donc seulement la non-consommation d'une partie de son revenu, suivie du placement de ce revenu, ce qui est parfois une œuvre malaisée et exige, sinon une activité matérielle, du moins du discernement. L'épargne, faite avec intelligence, constitue ainsi le capital

Si l'on suit les choses comme elles se passent ou doivent se passer, on voit que la personne qui épargne crée en vérité, souvent sans s'en rendre compte, des approvisionnements et des instruments de travail pour faciliter un essor nouveau de l'humanité. Ainsi, au lieu d'acheter de riches toilettes et de se gorger d'une nourriture délicate, toutes choses périssables, l'épargnant achète une obligation de chemin de fer, ou une obligation du Crédit foncier, ou une action d'entreprise industrielle, ou un titre de rente sur l'État, c'est-à-dire qu'il met une Compagnie ou l'État en situation de faire des travaux publics, d'édifier des maisons, de creuser des canaux, de construire des égouts, de se livrer à des améliorations diverses, toutes œuvres d'utilité permanente, c'est-à-dire des capitaux.

Si l'épargnant se trompe dans son placement, son capital s'évanouit et pour lui et pour la société ; son épargne ressemble à un enfant mort-né.

L'épargne se traduit en pratique par une direction utile et prévoyante donnée au travail humain. Dans une société qui épargne beaucoup, on produira moins de dentelles, mais plus de fer et plus de houille; moins d'objets de luxe, mais plus de machines servant à la production ultérieure.

A la longue, cependant, le capital ayant considérablement accru les forces productives de l'humanité, les nations qui capitalisent beaucoup arrivent à pouvoir sans cesser de capitaliser, vivre plus largement que celles qui ne capitalisent pas. Il en est ainsi, d'ailleurs, dans la vie privée : prenez deux hommes ayant 10,000 fr. de rente chacun; l'un consomme son revenu tout entier, l'autre en économise la moitié; il vit donc moins largement que le premier; mais recherchez-les vingt ans après, le non-épargnant aura toujours le même revenu, tandis que l'épargnant aura doublé sa fortune et son revenu : il pourra donc, dans cette situation nouvelle, vivre aussi largement ou même plus largement que l'autre, sans cependant cesser d'épargner.

## CHAPITRE V

### LES DIFFÉRENTES SORTES DE CAPITAUX. — LES CAPITAUX FIXES ET LES CAPITAUX CIRCULANTS.

**Les capitaux fixes et les capitaux circulants.** — On a vu que les capitaux se présentent primitivement sous deux formes : les approvisionnements et les outils. Au fur et à mesure que la civilisation s'est développée, ces deux grandes divisions du capital ont donné lieu a beaucoup de subdivisions.

A ces deux mots « approvisionnements et outils » on a, d'ordinaire, substitué ceux de « capitaux circulants et de capitaux fixes ».

Les capitaux circulants, dénommés aussi capitaux fongibles, sont ceux qui ne peuvent servir qu'une fois dans la production ; les approvisionnements sous leurs diverses formes, notamment sous celles de matières premières, sont dans ce cas. Une fois achevé le produit auquel ces capitaux circulants ont servi, il ne reste rien d'eux, ils ont passé entièrement dans le produit, ils se sont transformés en lui : ainsi la laine, l'huile, le charbon qui a servi à chauffer la machine, tout cela a disparu dans la pièce de drap qui est le résultat de la production.

Il faut que la valeur des capitaux circulants soit reconstituée tout entière avec une plus-value dans chaque

produit : c'est-à-dire que le prix de la pièce de drap reproduira le prix de toute la laine, de toute l'huile, de tou le charbon qui ont été employés à la faire, et en outre une plus-value, qui représente le salaire de l'ouvrier ainsi que la rémunération du capital et de l'entrepreneur.

En plus des capitaux circulants qui sont d'une manière générale tous les approvisionnements, il y a les capitaux fixes, qui ne se transforment pas et ne disparaissent pas à chaque production, mais qui ont une utilité plus durable : ce sont en général les outils, le matériel d'une usine ou d'une exploitation agricole ; ce sont aussi les maisons ou ateliers, genres spéciaux d'outils qui protègent l'homme contre les intempéries, lui permettent de travailler en tout temps ; ce sont encore les grandes œuvres comme les canaux, les chemins de fer : toutes les améliorations durables faites par l'homme rentrent dans cette catégorie.

Les capitaux fixes ne se transforment pas dans le produit ; il suffit de prélever sur le prix annuel des produits d'une usine ou d'une exploitation agricole ce qui est nécessaire pour entretenir les capitaux fixes en bon état et pour les remplacer quand, malgré tous les soins, ils seront devenus hors d'usage : la somme annuelle que l'on prélève sur les bénéfices de la production en vue de ce remplacement, qui finit par être nécessaire pour toute œuvre humaine, s'appelle l'amortissement.

**Formes principales que revêt le capital dans les sociétés modernes.** — Rien n'étant plus varié et plus divers que les améliorations données par l'homme civilisé aux choses dont il se sert, le capital revêt, dans une société très avancée, des formes multiples. On peut citer, comme principales incarnations du capital, les suivantes :

1° Les améliorations durables du sol, comme clôtures, desséchements, irrigations, plantations d'arbres, ou cultures permanentes, engrais durables, etc.

2° Les constructions de toute nature ;

3° Les outils et les machines de tout genre ;

4° Les animaux de travail ;

5° Les matières premières destinées à la fabrication comme le coton, la laine, les huiles, le charbon qu doivent être consommés dans une usine ;

6° Les approvisionnements destinés à faire vivre le personnel producteur, jusqu'au moment où l'œuvre de la production sera achevée ;

7° La monnaie ;

8° Certaines facultés ou certains biens incorporels.

Cette nomenclature n'est pas limitative ; elle ne peut guère l'être.

Les derniers articles méritent quelques explications. Certaines personnes se demandent si la monnaie est bien un capital ; et d'autres trouvent que c'est le capital par excellence.

Nous traiterons plus loin la question de la monnaie. On verra que l'or et l'argent sont des richesses, mais ne sont pas toute la richesse, ni même la principale richesse ; que les peuples les plus riches ne sont pas ceux qui ont le plus d'or, la Grande-Bretagne, qui jusqu'ici forme la nation la plus riche du globe, possédant moins de métaux précieux que la plupart des autres grands peuples civilisés, et les États-Unis, qui suivent de près la Grande-Bretagne en richesse, ayant eux aussi relativement peu de monnaie métallique.

La monnaie, l'or et l'argent, sont incontestablement des capitaux. La monnaie est à la lettre un outil ; c'est l'instrument des échanges ; elle n'est pas recherchée pour elle-même : elle l'est comme moyen d'acquisition.

La monnaie a été souvent comparée aux grandes routes et aux voies de transport : on ne l'a créée que pour aider au transfert des produits. Elle coopère, d'ailleurs, à la production en facilitant les échanges, épargnant du temps, des calculs, des déplacements.

Toutes ces conditions la qualifient absolument pour être un capital. Seulement, elle n'est qu'une petite partie du capital d'un pays ; et, comme tous les capitaux qui servent aux transports ou aux échanges, elle ne doit pas être en quantité exubérante pour les besoins de la production. Un peuple doit économiser la monnaie, de même qu'il économise les wagons (1).

**Les capitaux incorporels : le talent, l'éducation.** — La question de savoir s'il y a des capitaux incorporels a été souvent controversée. Elle doit, selon nous, se résoudre affirmativement.

On dit avec raison du talent d'un homme que c'est un capital. En réalité, il y a une analogie frappante entre l'éducation ou l'apprentissage et la formation des capitaux matériels. On y retrouve : 1° la même pensée de prévoyance qui suscite des efforts en vue d'un résultat éloigné ; 2° les mêmes sacrifices du présent à l'avenir, a renonciation par exemple à la possibilité d'obtenir des gains actuels modestes pour la chance de gains futurs plus considérables, 3° la nécessité de vivre sur des réserves antérieures pendant la période de l'apprentissage ou de l'éducation ; 4° le même objet, qui est de faciliter et d'augmenter la productivité du travail ultérieur ; 5° la même nécessité, pour que tous ces efforts ne soient pas perdus, que, après l'expiration de la durée de l'apprentissage ou de l'éducation, l'excédent de productivité du travail compense tous les efforts faits, toutes

(1) Voir plus loin le chapitre sur la *Monnaie*.

les dépenses, toutes les avances durant l'éducation ou l'apprentissage.

Ainsi entre la capitalisation, d'une part, l'éducation et l'apprentissage de l'autre, il y a parallélisme absolu : identité des motifs, identité des moyens, identité des résultats.

Il nous semble abusif de contester qu'il y ait des capitaux incorporels. Ces capitaux existent pour les peuples de même que pour les individus. Les qualités reconnues pour appartenir à un peuple, qu'elles soient héréditaires ou transmises par l'éducation, ont autant d'avantages dans les relations internationales que dans les relations entre individus. Les marques de fabrique, qui sont réputées pour couvrir des produits estimés, la clientèle acquise à une nation, le renom qu'on lui accorde d'avoir du goût et de l'élégance, ou de l'habileté industrielle, ou de la probité commerciale, constituent réellement des sortes de capitaux, qui ont un prix dans les échanges entre les divers pays.

**Les œuvres d'art sont des capitaux.** — On s'est demandé si les tableaux, les œuvres d'art pouvaient être considérés comme des capitaux. Au point de vue purement matériel on pourrait leur contester ce caractère : en y réfléchissant davantage, on doit le leur attribuer. Par leur permanence qui leur assure, avec quelques soins, une durée plus longue qu'à la généralité des œuvres humaines, par le don particulier qu'ils ont de procurer des jouissances sans être détériorés ni surtout détruits par l'usage, les tableaux et les œuvres d'art se classent parmi les plus impérissables des richesses. On les a dénommés quelquefois des capitaux de jouissance.

Celles de ces œuvres qui atteignent un mérito exceptionnel possèdent, en outre, une vertu éducatrice qui sert

à des séries de générations successives. Elles forment le goût, elles n'élèvent pas seulement l'âme, elles développent encore dans une nation des talents artistiques et industriels qui ont une valeur vénale. Elles ont, à ce point de vue, une fonction qui les rapproche de tous les autres capitaux. Des musées, comme ceux du Louvre, de Madrid, de Londres, du Vatican, etc., contribuent à répandre tout autour d'eux les notions et le goût des arts, à susciter, à entretenir, à développer certaines qualités productives que les jeunes contrées de l'Amérique ou de l'Australie seront fort en peine de fomenter au même degré.

Beaucoup moins de gens iraient, non seulement à Rome et à Florence, mais à Dresde, à Amsterdam, à la Haye, à Munich, si des merveilles de l'art ne s'y trouvaient ; ces chefs-d'œuvre sont donc bien pour ces villes et ces pays un capital qui produit des revenus indirects. Des légions d'artistes, parfois médiocrement doués par la nature, vivent encore en Italie de la reproduction ou de l'interprétation des chefs-d'œuvre de l'antiquité ou de la Renaissance. Qu'on compare la situation d'un jeune Américain ou d'un jeune Australien qui aurait une vocation artistique à la situation d'un jeune Italien. Quelle différence ! Que de démarches, de pertes de temps, de dépenses imposées au premier pour s'instruire, et évitées au dernier ! Les richesses artistiques resteront peut-être éternellement l'une des supériorités du vieux monde sur le nouveau. Il serait puéril de leur contester d'être l'un des plus précieux capitaux de l'humanité.

Quand on examine les choses de haut, on voit que toute la civilisation est un merveilleux phénomène d'incessante capitalisation matérielle, intellectuelle et morale.

## CHAPITRE VI

### CAUSES QUI INFLUENT SUR LA CAPITALISATION.

Les trois périodes des sociétés au point de vue de l'abondance et du rôle du capital. — Les causes qui développent ou qui restreignent l'accumulation des capitaux. — Influence de la sécurité, de l'éducation, de la famille, de l'héritage, des agencements techniques, des lois.

Peut-on charger l'État d'épargner à la place des individus?

**Les trois phases successives des sociétés au point de vue du capital.** — Les trois facteurs de la production qui sont la nature, le travail et le capital, ne se rencontrent pas dans les mêmes proportions en tout pays et en tout temps. Le genre humain, en effet, ne s'est pas développé simultanément sur toute la planète; et tous les peuples n'ont pas montré la même puissance de créer du capital, c'est-à-dire des approvisionnements et des outils.

Le capital manque en général aux pays neufs où la nature n'attend que la main de l'homme pour produire des richesses. Ces pays neufs s'animent à l'afflux du capital. Quand il s'y présente sous ses formes habituelles d'approvisionnements, de machines et de matériaux, toute la nature en tressaille. Sans le capital, les émigrants qui se précipitent dans ces contrées, à la Plata, dans la Nouvelle-Zélande, dans les colonies du continent australien, ne pourraient que végéter ou

même mourir de faim. Il faut qu'on leur ait préparé des vivres, des abris, des semences pour attendre la récolte, des charrues pour labourer la terre, des bêtes de somme; s'ils ne trouvent pas toutes ces ressources accumulées, préparées par les anciens habitants, ou envoyées par les capitalistes du vieux monde, les nouveaux colons sont en proie aux souffrances les plus intenses; ils ne peuvent employer utilement leurs bras et se nourrir. Ils redeviennent des sauvages. C'est le sort qui attend les émigrants que certains aventuriers imprévoyants envoient sur des plages désertes; la nature peut y être libérale, mais elle fait toujours attendre ses dons, quand le capital n'est pas là pour permettre la patience et pour aider aux efforts de l'homme. Des désastres récents de la colonisation, comme ceux de Port-Breton, en Océanie, en sont la preuve.

Dans les pays neufs, pour que l'homme n'ait pas à déchoir de la civilisation dont jouit actuellement le genre humain, il faut que le capital, non seulement accompagne, mais même devance les émigrants; sinon, les nouveaux arrivants auraient à parcourir eux-mêmes toutes les phases écoulées des sociétés primitives, à subir les épreuves qu'ont dû supporter les premiers hommes dans leur absolu dénuement; et ce serait, même pour les hommes les plus pauvres de la civilisation contemporaine, un ensemble de souffrances et de privations auxquelles peu d entre eux pourraient résister.

Les nations, du moins celles qui se sont constituées lentement dans le vieux monde, et qui n'ont pas été artificiellement soutenues, comme le sont les colonies actuelles par leurs métropoles, ont dû traverser trois périodes diverses.

Dans la première, la production est surtout influencée par la nature; c'est le facteur qui prédomine. Le tra-

vail s'y joint bien, mais comme auxiliaire, non pas cette activité méthodique qui a conscience de sa puissance et qui sait varier ses applications; le capital y existe, sans doute, mais il y est rudimentaire et ne s'accroît que lentement. C'est l'époque non seulement des peuples chasseurs ou pêcheurs, mais même des peuples pasteurs et aussi des débuts de l'agriculture. La nature n'est ni assouplie ni disciplinée, c'est elle qui domine et conduit l'homme. Il n'y a ni avances ni réserves; l'homme et le peuple vivent, sinon au jour le jour, du moins d'année en année, atteignant péniblement la récolte. Les fléaux naturels, une sécheresse, une disette, éprouvent profondément la population, la plongent dans la misère et enlèvent des milliers d'habitants. Les famines périodiques, comme celles qui de nos jours encore affligent l'Arménie, l'Asie Mineure, parfois les Indes, les populations indigènes de l'Afrique, témoignent que l'homme est alors dans la dépendance étroite de la nature.

Le capital seul, sous sa double forme d'approvisionnements et d'outils qui rendent la production plus régulière, avec la division du travail qu'il enfante toujours comme on le verra plus loin, peut faire franchir aux sociétés humaines cette étape où elles arrivent à maîtriser la nature ou, du moins, à la diriger.

La deuxième période des sociétés humaines est celle où une certaine somme de capital s'est déjà accumulée, mais où le travail humain, devenu plus habile, plus varié que dans la période précédente, constitue le facteur principal de la production. Le moyen âge, avec la petite industrie, les petits patrons, les corps de métiers, les marchés restreints, les foires locales ou régionales pour seul débouché, est le type accompli de cette seconde période. Les vastes combinaisons productives,

les progrès soudains et profonds, les changements fréquents de méthodes et de procédés sont inconnus. Il s'opère, sans doute, dans la société une évolution qui la perfectionne, la développe et la fait avancer. Mais cette évolution a une lenteur qui la rend presque insensible à l'œil. En apparence la société est presque immobile et comme cristallisée.

Vient alors la troisième période, celle où le capital c'est-à-dire les approvisionnements de toutes sortes, les outils et les machines, est devenu très abondant, où, par l'épargne incessante des hommes prévoyants, il s'accroît avec une rapidité très grande, où encore, par les inventions et les découvertes qui se succèdent, il prend des formes très diverses : le capital ainsi formé finit par se concentrer, il dirige le travail de plus près, il prend la tête et fait mouvoir le monde. Cette nouvelle période commence en Europe vers le fin du XVIe siècle avec la grande navigation et le commerce lointain ; mais elle ne se développe que lentement, et c'est seulement au XIXe siècle qu'elle offre tous ses traits caractéristiques. La petite industrie, celle où le chef était à la fois travailleur manuel et directeur d'une production très morcelée, ne disparaît, sans doute, pas entièrement; mais elle perd plusieurs des domaines qu'elle possédait et les cède à la grande production.

C'est la période du monde où nous nous trouvons aujourd'hui.

**Les causes qui développent ou qui restreignent l'accumulation du capital.** — Le capital ayant ce rôle considérable dans les sociétés modernes de diriger la production, et rendant à l'humanité ces précieux services d'accroître l'efficacité du travail de l'homme et de multiplier ses richesses, il est bon de jeter un coup d'œil sur les causes qui régissent l'accumulation des

capitaux, qui font que certains peuples ou certains temps capitalisent beaucoup plus que d'autres.

Voici les règles principales auxquelles on peut s'arrêter :

1° Le capital étant un prélèvement fait en vue de l'avenir sur la production actuelle ou sur la consommation courante, il est évident que la capitalisation devient d'autant plus facile que la production est plus abondante et dépasse davantage les objets qui sont absolument nécessaires à la subsistance de l'homme.

Un peuple aisé ou riche peut beaucoup plus capitaliser qu'un peuple qui est pauvre ou gêné, le peuple français, par exemple, que le peuple italien, la France de la seconde partie du XIXe siècle que la France de la première partie. La possibilité de la capitalisation s'accroît avec chaque capitalisation nouvelle

Il peut arriver, toutefois, que l'abondance même engourdisse l'esprit de l'homme, finisse par lui enlever la prévoyance et l'entretenir dans le gaspillage : c'est à l'éducation et aux mœurs qu'il appartient d'arrêter ces fâcheuses tendances.

2° La capitalisation étant un sacrifice du présent au profit de l'avenir, il faut pour qu'on s'y décide qu'on ait une haute confiance dans l'avenir. Il faut une complète assurance que l'on ne sera pas privé des fruits de son épargne. Tout ce qui rend l'avenir incertain diminue le goût de la capitalisation. Les révolutions soudaines n'ont pas toujours cet effet, quand elles sont brèves. Mais tout état de désordre prolongé, toute anarchie permanente, détournent de la capitalisation.

Dans les pays barbares, aujourd'hui dans les pays musulmans, l'homme prévoyant thésaurise bien, c'est-à-dire qu'il enfouit des pièces de monnaie ou des bijoux pour s'en servir dans les jours de détresse ; mais

il ne capitalise pas, c'est-à-dire qu'il n'emploie pas ses ressources à créer des exploitations nouvelles, à constituer des industries ; il craindrait d'attirer sur lui l'attention par un déploiement extérieur de richesse, et d'être, en fin de compte, directement ou indirectement spolié.

L'épargne et les capitaux se développent ainsi d'autant plus que l'aisance et la richesse sont plus efficacement garanties à leurs possesseurs et que, d'une façon générale, la propriété est plus assurée.

3° Plus l'avenir apparaît comme vaste, plus l'épargne sera considérable, plus le capital d'un pays s'accroîtra. Aussi une forte constitution de la famille et le respect de l'héritage sont parmi les conditions qui favorisent la capitalisation.

Ces deux institutions, famille et héritage, sont utiles à l'ensemble de la société, même à ceux qui n'ont pas de parents et qui n'ont rien à hériter. Elles sont productives dans toute la force du mot, parce qu'elles développent l'esprit de prévoyance et de sacrifice chez l'adulte et même chez le vieillard. Les célibataires, en général, n'ayant aucun souci de ce qui surviendra après eux, épargnent moins que les pères de famille.

Aussi la famille et l'héritage peuvent être considérés comme deux des principales causes de la capitalisation, c'est-à-dire du progrès industriel des sociétés.

4° Une instruction bien dirigée, en rendant l'homme plus sensible à l'avenir et plus prévoyant, peut accroître le goût de l'épargne. La haute moralité a le même résultat. L'épargne et l'ivrognerie, par exemple, sont deux ennemies ; l'une gagne ce que l'autre perd.

5° Certains agencements techniques, diverses institutions, peuvent rendre l'épargne plus facile ; les établissements intitulés caisses d'épargne, les caisses postales, les caisses scolaires, les caisses de retraite, les sociétés

coopératives, d'une façon générale la plupart des sociétés de prévoyance ou des sociétés philanthropiques concourent à ce but.

Les sociétés anonymes, avec leurs titres si variés d'actions et d'obligations, les placements mobiliers de toute nature, les petites coupures d'obligations, comme celles de 3 à 4 francs de rente, les titres à lots des villes ou de certaines grandes sociétés, en un mot toute la variété des placements mobiliers, les uns laissant entrevoir la chance très rare de gros lots aléatoires, les autres offrant de petits intérêts parfaitement garantis, toute cette organisation de l'industrie et du crédit multiplie les occasions d'épargner. Autrefois, l'homme du peuple ne savait comment placer ses économies ; aujourd'hui on va au-devant de lui, et on le sollicite de tous les côtés ; il est vrai que l'on doit se défier de cet empressement, qui parfois cache le dessein de s'emparer par des moyens habiles de l'épargne d'autrui.

6e Les lois peuvent détourner de l'épargne. Elles le peuvent de deux façons différentes : tous les impôts disproportionnés sur les capitaux ou sur leurs revenus, notamment les impôts variables et arbitraires, ceux qui sont inspirés par un esprit d'envie ou de haine pour les classes aisées ou les classes riches, ont immédiatement ou à la longue cet effet de restreindre l'épargne ; ces mesures équivalent, en effet, à une diminution soit des revenus des capitaux, soit de la sécurité dont ils jouissent. Les taxes mises sur les héritages, quand elles sont élevées et qu'elles dépassent le revenu annuel des capitaux, ont particulièrement ce funeste effet.

Il est une seconde façon pour les lois d'étouffer l'esprit de capitalisation. L'épargne étant un sacrifice du présent au profit de l'avenir, il faut pour qu'elle se produise que, dans toutes les classes de la société,

chacun soit parfaitement assuré que l'épargne seule pourra lui procurer la jouissance de certains biens. Ainsi les lois qui auraient pour objet de mettre à la charge de l'État ou de la commune tous les gens imprévoyants détruiraient chez une foule d'hommes le sentiment même de la prévoyance. Une assistance publique trop facile, qui créerait au pauvre un droit absolu à des secours, surtout à une existence un peu confortable, une charité privée trop abondante et qui manquerait de circonspection, exerceraient sur les esprits cette action déprimante et les détourneraient de l'économie, c'est-à-dire de la capitalisation. Quelques projets, notamment, qui sont au premier abord séduisants, auraient ce fâcheux effet : celui des *invalides du travail*, qui se proposerait d'accorder, sans contribution de sa part, une vieillesse honorée et aisée à tout ouvrier; si vous promettez à l'homme de lui procurer comme don gratuit les résultats qu'il attend aujourd'hui de ses sacrifices et de ses efforts, il ne fera plus ni efforts ni sacrifices.

La générosité imprudente de l'État tarirait l'épargne dans sa source, en faisant disparaître les principaux motifs d'épargner, et la capitalisation, qui est le principal ressort du progrès social, en serait arrêtée.

Ceci conduit à une autre question, celle de savoir si l'État pourrait se substituer aux individus pour la capitalisation. Il arrive que quelques États capitalisent mais la plupart, quelles que soient les institutions qui les régissent, ont plus de tendance aux dépenses imprudentes qu'aux économies. Un État capitalise quand, sans recourir à l'emprunt et uniquement avec les ressources des impôts, il crée des routes, des écoles, fait des travaux publics; mais pour qu'il capitalise ainsi, c'est-à-dire qu'il augmente la richesse de la nation, il

est indispensable que ces œuvres de paix soient faites sans aucune espèce d'emprunts et qu'en outre les pouvoirs publics y apportent beaucoup de discernement. Or, ces deux conditions ne se rencontrent guère dans a vie des États.

Il est, d'ailleurs, une cause générale pour que les États aient peu d'inclination à capitaliser. Un État obéit à l'impulsion de tous les citoyens. Or les individus qui ont le goût de l'épargne ne forment pas l'unanimité de la nation, ni peut-être même la majorité. Ce sont les natures bien douées, prévoyantes, ordonnées, sachant dominer leurs appétits et leurs passions, ce sont celles-là seules qui ont le goût de l'épargne et la force de volonté nécessaire pour la pratiquer. Les États, qui suivent dans leur conduite les impulsions variables de la foule et qui, d'ailleurs, sont assiégés par une armée de solliciteurs de places et de faiseurs de projets coûteux, sont très éloignés de vouloir et de pouvoir faire à l'épargne, sur les revenus dont ils disposent, une part qui équivaille à celle que lui font les classes habituellement épargnantes de la nation. On peut demander aux États de ne pas gaspiller : cela même est difficile à obtenir d'eux ; on ne peut espérer qu'ils épargnent beaucoup et avec esprit de suite.

C'est sur les particuliers qu'il faut compter, sur leur prévoyance et leur énergie, pour accroître le capital d'une société.

# CHAPITRE VII

## DE LA DIRECTION DE LA PRODUCTION ET DU ROLE DE L'ENTREPRENEUR.

Le concours du capital et du travail. — Le petit producteur ou producteur autonome. — Les causes qui font attribuer au capital la direction des entreprises. — Variété des conditions intellectuelles et morales nécessaires à l'entrepreneur d'industrie.

**Le concours du capital et du travail. — Le petit producteur ou producteur autonome.** — Les trois éléments qui concourent à la production, la nature, le travail et le capital, doivent se coordonner, se combiner, agir de concert. Le premier, la nature, est un élément subordonné, c'est l'élément passif qui obéit ou doit obéir. Sans doute la nature prend souvent sa revanche de cette subordination, soit par l'influence mystérieuse qu'elle exerce sur l'homme, soit par les écarts fréquents qui embarrassent ou détruisent l'œuvre de celui-ci ; les inondations, les tremblements de terre, les déchaînements imprévus des forces naturelles, caractérisent ces rébellions de la nature contre le travail et le capital. Néanmoins la marche et la puissance de la civilisation se manifestent par une domination croissante de l'homme sur la nature. La nature est donc un élément indispensable à la production, mais subordonné, d'une subordination, toutefois, qui n'est jamais complète.

Restent en face l'un de l'autre le travail et le capital : comment les faire coopérer ? auquel donner la direction de l'autre ?

Il y a d'abord un premier type de producteur pour lequel la question ne se pose pas, c'est ce que l'on appelle le producteur isolé ou autonome, le petit propriétaire, le petit tailleur individuel, le petit cordonnier, le porteur d'eau, d'une façon générale l'artisan qui travaille seul, à son compte, sans autre aide que sa femme ou ses enfants mineurs. Il réunit à la fois les conditions du capitaliste et du travailleur manuel. Il possède ses propres outils, ses approvisionnements. Ici le capitaliste, bien petit capitaliste il est vrai, et l'ouvrier sont incarnés dans la même personne. Ils s'entendent donc bien entre eux et n'ont pas de querelles.

Quelques personnes seront tentées de considérer ce type de producteur comme répondant à la nature des choses, parce qu'il répond à une conception aisée et vulgaire de l'esprit humain

Ce serait une erreur. Le producteur isolé ou autonome est loin d'être toujours possible. D'abord beaucoup de travaux dépassent les forces d'un individu isolé ou même d'une famille ; ensuite beaucoup de travaux exigent un capital notable. Or, le capital n'est pas également produit par tous les hommes, parce que les qualités morales qui poussent à la capitalisation et les qualités physiques ou intellectuelles qui la rendent possible ne sont pas le lot de tous les hommes, du moins de tous à un même degré.

Il arrive qu'un certain nombre d'hommes n'ont pas produit de capital ou ne l'ont pas gardé ou n'en possèdent qu'un minime, que beaucoup d'autres n'en ont qu'un médiocre, et que quelques hommes disposent d'un capital considérable d'autre part, certains travaux exi-

geant de très gros capitaux, il en résulte qu'il n'est pas possible que tous les travailleurs soient des producteurs isolés ou autonomes, possédant chacun et dirigeant les trois éléments de la production.

**Causes qui valent au capital la direction des entreprises.** — Pour que s'opèrent et fonctionnent les fructueuses combinaisons du capital et du travail, il faut une organisation où l'un de ces éléments soit, dans l'œuvre de la production, subordonné à l'autre.

Il y a bien des raisons pour que la direction des entreprises appartienne au capital ou à ses représentants.

De toute façon ce sont toujours des hommes qui se trouvent en présence les uns des autres, mais il en est qui sont plus qualifiés par leurs antécédents, par les ressources dont ils disposent, par les risques qu'ils courent, pour conduire l'atelier et la production.

Les hommes qui, dans l'organisation sociale, sont à la tête des travaux industriels, commerciaux ou agricoles, ont reçu le nom d'entrepreneurs. Voyons ce qu'est l'entrepreneur et en quoi il diffère du simple ouvrier et de la masse des ouvriers.

Le rôle de l'entrepreneur comprend des fonctions diverses ; ce doit être d'abord un homme d'initiative qui conçoive une production particulière et qui en réunisse les éléments. Il s'est dit que, dans telle contrée, on pourrait établir une houillère ou un haut fourneau, que les circonstances naturelles et économiques se prêtaient à cette industrie, qu'on pouvait produire soit du charbon, soit du fer à bon marché, qu'on en aurait, près ou loin, l'écoulement assuré. Il a dû combiner les prix de dépense et les prix de vente. Il a fallu qu'il se livrât à tout un long et pénible travail de tête pour faire ses combinaisons et ses plans, en vérifier la

justesse, et il faut que le même travail intellectuel se poursuive pendant toute l'exécution de sa tâche, pendant toute la durée de l'industrie. L'entrepreneur est, par rapport aux ouvriers dans une industrie, ce que le cerveau est par rapport aux membres dans le corps humain.

Il a fallu ensuite que cet homme réunît tous les éléments de la production : les capitaux et la main-d'œuvre ; les capitaux, c'est-à-dire les approvisionnements, les outils et les matières premières de toute nature : bâtiments, outillage, combustible, tout ce qui entre dans la fabrication de l'article ; puis les sommes nécessaires pour faire vivre les ouvriers pendant toute la durée de la production, alors que, les objets n'étant pas encore achevés ni vendus, il ne s'effectuera aucune rentrée. Il n'est pas absolument nécessaire que l'entrepreneur soit un capitaliste ; il vaut mieux qu'il le soit, parce qu'il n'en aura que plus d'expérience et plus de prudence dans la direction ; mais il est à la rigueur suffisant, quoique ce soit une condition moins favorable, que l'entrepreneur inspire confiance à des capitalistes et se fasse avancer par eux des capitaux. Il faut qu'il se procure ensuite la main-d'œuvre sous toutes ses formes, c'est-à-dire des hommes qui non seulement lui apportent leurs bras, mais qui connaissent le métier ou qui soient susceptibles de l'apprendre, puis au-dessus d'eux des contre-maîtres, des surveillants, qui soient capables et loyaux, et, à côté de tout ce monde, des comptables, des employés divers, ayant chacun les aptitudes qui conviennent à sa fonction.

Si l'un de ces éléments manque ou n'est pas bien approprié, toute l'entreprise est en péril : une fois fondée, les mêmes soins incessants sont nécessaires pour qu'elle ne vienne pas à se relâcher et à se dissoudre.

L'entrepreneur doit veiller à ce que l'excédent définitif, à la fin de l'année, des rentrées sur les déboursés du prix de vente sur le prix de revient, vienne démontrer que les éléments de la production ont été bien employés, bien combinés, qu'ils n'ont pas donné lieu à un gaspillage et à une perte. L'esprit de l'entrepreneur est comme le miroir où viennent se refléter tous les éléments et tous les résultats de la production. C'est lui aussi qui porte toute la responsabilité de celle-ci. Il profite de l'excédent du prix de vente sur le prix de revient ou il supporte seul le déficit qui résulte de la supériorité du prix de revient sur le prix de vente.

Qu'il y a loin du rôle de l'entrepreneur au tableau qu'en dressent certains socialistes allemands, qui ne veulent voir en lui qu'un surveillant, un garde-chiourme, une sorte de parasite!

L'entrepreneur apporte dans la production non seulement ses capitaux ou ceux qu'il a pu se procurer par la confiance qu'il inspire, mais tout son travail intellectuel, son talent d'organisation et de combinaison, sa capacité commerciale pour bien acheter et pour bien vendre; il y met aussi en jeu un autre élément, son honneur. Si la production échoue, c'est-à-dire si le résultat final se traduit en perte, il est souvent ruiné parfois même, s'il a contracté des engagements qu'il ne peut pas tenir, il est mis en faillite, c'est-à-dire déshonoré. Les lois imposent à l'entrepreneur une responsabilité morale qui est la sévère compensation de son pouvoir directeur.

Plus la civilisation se développe, plus le marché s'agrandit, plus les inventions se multiplient, plus aussi devient considérable la tâche de l'entrepreneur. Rien n'y ressemble plus à celle de l'ouvrier : celui-ci n'a pas à se préoccuper de la partie commerciale, qui exerce

une influence si considérable sur les résultats des entreprises; l'ouvrier n'a pas non plus à prévoir les circonstances si mobiles qui affecteront la production, les changements de méthode ou de combinaison de travail qui sont si souvent nécessaires.

Le rôle de l'entrepreneur exige de tout autres qualités que celui de l'ouvrier manuel : un bon entrepreneur doit être aussi laborieux que le plus laborieux ouvrier ; il doit avoir, en outre, de l'expérience, des connaissances, de l'intuition, de rares facultés intellectuelles et morales; de la force de volonté pour résister aux entraînements; de la décision pour prendre rapidement le bon parti.

Même un excellent contre-maître ou un directeur d'usine diffère de l'entrepreneur; un directeur n'a besoin que d'une partie des qualités qui sont indispensables à celui qui doit deviner et suivre dans leurs variations les besoins et les goûts des hommes, les oscillations de prix des produits, qui doit réunir le talent du commerçant au talent de l'organisateur.

Les facultés que nous venons de décrire sont indispensables, dans des mesures qui varient suivant l'importance de l'entreprise, à tous ceux qui constituent des établissements industriels, commerciaux ou agricoles.

Si l'on nous demande maintenant pourquoi la conduite de la production est échue aux entrepreneurs et non pas aux ouvriers, nous répondrons : c'est que le travail d'organisation et de direction ne peut s'improviser, ni se diviser à l'infini; c'est que cette tâche purement intellectuelle est naturellement supérieure à un travail matériel et physique; c'est que naturellement l'homme qui a conçu le plan d'une production, qui en a réuni tous les éléments, qui y joue sa fortune s'il se

sert de ses capitaux propres, et son honneur s'il emploie des capitaux empruntés, est plus qualifié pour la diriger que ceux qui répondent simplement à son appel, qui exécutent chacun un menu détail de l'ensemble et qui ne prêtent à l'entreprise qu'un concour physique ou limité.

Il ne faudrait pas abuser, sans doute, des comparaisons entre l'industrie, le commerce ou l'agriculture ces œuvres de paix, et les organisations militaires qu sont faites pour la guerre. Les premières se recruten librement, les autres par la contrainte. Mais il est aux unes et aux autres une condition commune : c'est l'importance suprême de la direction; un bon général et un bon industriel ont des qualités qui ne sont pas vulgaires et qu'on ne peut dire que la généralité de leurs subordonnés possèdent. L'esprit de combinaison et de prévision, ainsi que la force du caractère, en sont les traits caractéristiques. Une douzaine, à plus forte raison quelques centaines d'entrepreneurs habiles peuvent, par le perfectionnement des méthodes de travail, par l'élimination constante de tout gaspillage, par la recherche des meilleurs marchés d'approvisionnement pour les matières premières, et d'écoulement pour les articles fabriqués, développer dans des proportions énormes la puissance industrielle et la richesse d'un pays.

# CHAPITRE VIII

## LA DIVISION DU TRAVAIL

L'organisation du travail. — La coopération des travailleurs ou le travail combiné. — La division du travail ou la décomposition des tâches. — Avantages de la division du travail. — La division territoriale du travail. — La division héréditaire du travail. — Les conditions de la division du travail et les critiques qu'on lui adresse. — Les correctifs de cette organisation industrielle.

**L'organisation du travail.** — Certaines causes techniques, c'est-à-dire tenant à l'organisation des différentes branches de la production, influent sur la productivité du travail humain : les deux principales sont la division du travail et les machines.

Les socialistes et les économistes se sont souvent querellés, ceux-ci soutenant que, dans la société actuelle, le travail est organisé, et ceux-là contestant qu'il le soit et affirmant qu'il a besoin d'une réorganisation

La vérité, c'est que, dans une société civilisée et inventive, le travail est en voie d'organisation et de réorganisation constante, se pliant spontanément aux combinaisons et aux méthodes les plus diverses, et unissant de plus en plus la complexité dans l'ensemble avec la simplicité dans les cas particuliers.

Quand on examine de haut un grand organisme industriel, l'usine du Creusot, par exemple, et ses dépendances, on est stupéfait de l'immensité et de la variété

des tâches, du concours des ouvriers les plus divers; l'énormité de cette œuvre productrice confond l'esprit, et il semble qu'il soit difficile qu'elle échappe au chaos. Quand on descend, au contraire, au détail, on voit que dans cette colossale entreprise la tâche de chaque ouvrier est tout à fait précise, circonscrite, fixée d'avance, uniforme. Ainsi se trouvent réunies les deux caractéristiques de l'industrie moderne, la complexité et la simplicité. C'est une merveille de combinaison.

La productivité du travail humain est singulièrement accrue par la coopération des travailleurs d'abord, et ensuite par la division des tâches entre eux. Ce sont là deux phénomènes différents l'un de l'autre.

**Le travail combiné.** — Bien des travaux qu'un seul homme ne pourrait faire en cent jours ni en mille, sont faits par dix ou vingt hommes travaillant ensemble en un ou deux jours. Pour soulever des fardeaux, pour abattre des arbres, pour scier du bois ou de la pierre pour rassembler du foin ou du blé, cinq hommes réunis feront beaucoup plus d'ouvrage dans le même temps que cinq hommes isolés. Prenons une industrie tout à fait primitive, en l'absence de toute machine compliquée: dix rameurs sur une grande barque transporteront plus de marchandises et, pour une certaine durée de travail, fourniront une plus grande vitesse que dix rameurs sur dix petites barques isolées. L'un des avantages du travail combiné, c'est que la continuité d'action peut être plus soutenue, des équipes d'hommes pouvant se relayer. Dix rameurs sur une grande barque pourront fournir une force qui ne s'arrête jamais pendant dix heures ou vingt heures, certains se reposant pendant que les autres rament, tandis que cette continuité de force, pendant une aussi longue durée, ne peut être fournie par dix rameurs isolés sur dix petites barques.

La force collective qui résulte du travail combiné de cinq, dix ou vingt hommes est donc, pour une foule de travaux du moins, très supérieure à la simple addition des forces isolées du même nombre d'hommes. C'est une des raisons qui font que, plus un pays a l'habitude de l'association ou de la coopération dans le travail, plus la production y doit grandir.

**La division du travail.** — La division du travail, qui entraîne avec elle la spécialité des tâches, est un phénomène d'un autre ordre et qui a des conséquences bien plus profondes. Elle consiste à décomposer le travai en une série de tâches parcellaires, différentes de nature et chacune occupant d'une façon permanente une catégorie particulière d'ouvriers. Ainsi, pour une fabrique de montres, tel ouvrier fera la boîte, tel autre le cadran, tel autre les épingles, un quatrième le grand ressort, un autre les petites roues, le dernier ajustera l'ensemble. C'est là une image très imparfaite; car la division du travail, dans l'industrie mécanique moderne, est poussée bien plus loin. A Londres, dans la profession d'horloger, on compte cent deux parties différentes dont chacune a ses ouvriers spéciaux, et les Américains, qui triomphent dans l'horlogerie à bon marché, semblent avoir encore renchéri sur ce morcellement des tâches.

On arrive à réduire le travail le plus compliqué, comme celui de la construction d'une locomotive ou d'une montre, en des séries de mouvements très simples et presque uniformes que vingt, quarante, cent catégories distinctes d'ouvriers répètent d'une façon constante pendant toute leur carrière.

La division du travail offre de si grands avantages au point de vue de la production qu'Adam Smith semble faire reposer sur elle toute l'économie politique. Elle présente, comme contre-partie, au point de vue soit

social, soit intellectuel, quelques inconvénients sur lesquels on ne peut absolument fermer les yeux.

**Avantages de la division du travail.** — Voici les avantages de ce procédé :

1° La division du travail développe l'habileté professionnelle, qu'il s'agisse de travaux purement manuels ou même de travaux intellectuels. Cet accroissement de dextérité est incontestable : les muscles, comme l'esprit, se plient aisément à une tâche uniforme ; les mouvements que l'on répète sans cesse arrivent à être mécaniques et à avoir un degré extraordinaire de rapidité et de précision. La facilité de marche d'un guide, la subtilité de vue d'un marin, la promptitude d'un rattacheur de fils dans une filature, l'aisance de parole d'un avocat, la rapidité de calcul d'un comptable, les virtuosités d'un pianiste, sont parmi les exemples de ces facultés spéciales que développe, chez l'homme ordinairement doué, la pratique constante d'un métier déterminé.

2° Le second avantage de la division du travail, c'est d'épargner les pertes de temps : chaque ouvrier n'a à changer ni de place ni d'outil, il fait toujours le même détail et emploie toujours le même instrument, qui ainsi ne chôme jamais.

3° Cette organisation diminue l'apprentissage. C'est ici à la fois un grand avantage et un certain inconvénient. Autrefois, pour se rendre maître dans un métier quatre ou cinq ans d'apprentissage étaient nécessaires : c'était une lourde charge pour la famille de l'ouvrier. Aujourd'hui, en quelques mois, le jeune homme est suffisamment au courant du détail qui lui incombe dans la production pour qu'il puisse devenir un travailleur salarié. Il gagne plus vite sa vie. La production en profite surtout au point de vue de la quantité et du bon marché.

D'autre part, l'ouvrier ne sait plus guère un métier complet. A Wolverhampton, la grande cité de la serrurerie, après dix ans de travail, un ouvrier serrurier ne sait pas faire une serrure complète. Cela peut être un inconvénient pour son intelligence générale, parfois aussi pour la qualité des produits.

4° La division du travail permet souvent de substituer des machines au travail de la main de l'homme : c'est ce qui s'est produit d'une façon si merveilleuse depuis vingt ans aux États-Unis dans l'industrie de l'horlogerie. Le bon marché en profite dans des conditions extraordinaires. Il en résulte que l'on peut acheter pour 8 à 10 francs des pendules passables et pour 5 à 6 francs des montres qui marchent régulièrement.

Quand on parle de cet avantage de la division du travail, on ne veut pas dire que ce soient les ouvriers parcellaires qui fassent les grandes inventions; non, mais ils trouvent souvent ces abréviations de tâches que l'on appelle des « tours de main ». Puis surtout la division du travail est une sorte de procédé d'analyse qui, en rendant de plus en plus simple et de plus en plus uniforme chaque série de la production la plus compliquée, permet l'introduction des machines. Pour que des machines puissent utilement fonctionner, il faut, en effet, que les tâches aient été morcelées au point que chacune soit devenue très simple, uniforme, susceptible d'une répétition constante.

5° Cette même organisation permet d'employer chacun suivant ses facultés, de tirer notamment parti des faibles, les femmes et les enfants. Sans doute, ceux-ci ont une place notable dans l'industrie domestique, surtout à la campagne; mais toute production où le travail est très divisé augmente énormément la demande de leurs bras.

**La division territoriale du travail.** — La division du travail ne se borne pas aux individus, elle s'étend aux régions. Il s'est constitué, par le fait de circonstances naturelles et historiques, une division territoriale du travail dans l'humanité : elle n'est pas irrévocable, mais il est toujours difficile et long d'y contrevenir.

Cette division territoriale du travail tient d'abord à certaines causes naturelles, aux influences de climat ou à la nature du sol qui n'ont pas répandu partout le fer, la houille ou le coton, la vigne, le café. Le développement social et le perfectionnement des voies de communication n'ont pas cessé de l'accroître. Dans l'intérieur d'une même nation, en France par exemple, tous les départements méditerranéens étaient arrivés à ne presque plus produire que du vin, la Normandie à ne presque plus faire que du bétail, des laitages et du cidre, la Beauce à ne plus livrer que du blé, de la viande de mouton et de la volaille.

Se spécialisant plus encore, telle contrée de Normandie, comme le pays d'Auge, se bornait à engraisser le bétail, sans le produire ni l'élever; tels autres districts, le Cotentin, la Mayenne, le Limousin, élevaient du bétail sans l'engraisser.

Il n'en va pas autrement de l'industrie. Telle branche de la production des tissus, comme les soieries, devient l'occupation industrielle principale de cinq ou six départements dont Lyon est le centre, quoique dans toute cette région on n'élève presque plus de vers à soie. Telle autre branche de manufactures, celle du coton, s'est presque exclusivement cantonnée en France dans deux départements de Normandie, deux départements du Nord et quelques départements de l'Est. Pour l'industrie de la laine, elle s'est fixée dans deux départements normands, quelques départements de l'Est qui

sont autres que ceux qui travaillent le coton, et enfin dans cinq ou six villes du Midi. Bien plus, l'industrie de la laine peignée, des mérinos et de la flanelle s'est réfugiée dans quatre ou cinq villes, Fourmies, le Cateau, Reims, Roubaix, et semble fuir l'industrie de la laine lavée qui prospère à Elbeuf, Sedan, etc.

Cette division territoriale du travail survit en général aux circonstances mêmes qui l'ont causée. Elle offre des avantages à tout le monde : les industriels et les ouvriers y gagnent en habileté ; l'émulation en devient plus active ; les progrès se généralisent plus vite. Les commerçants voient leur tâche simplifiée : en une ou deux journées ils ont visité les vingt fabriques analogues de Roubaix ou d'Elbeuf, sans être obligés d'arpenter tout le territoire de la France.

Comme contre-partie, les crises commerciales, quand elles affectent une industrie déterminée, éprouvent plus cruellement une région, comme la crise cotonnière de 1860 à 1865 pour la Seine-Inférieure, le phylloxera pour le Midi. La division du travail impose ainsi à tous, patrons et ouvriers, une plus grande prévoyance.

Plus la production d'un pays est développée, plus la division territoriale du travail y est sensible, comme en Angleterre et aux États-Unis.

**La division héréditaire du travail.** — Outre la division individuelle et la division territoriale du travail, il y a aussi pour le travail une sorte de division héréditaire ; elle non plus n'est pas irrévocable ; mais elle constitue une force.

L'homme ne doit pas être considéré comme isolé soit dans le temps soit dans l'espace ; il se rattache à toute la série des générations antérieures. Il se fait une sorte de transmission héréditaire des aptitudes. à laquelle s'ajoute l'influence de l'éducation et du milieu. Ainsi,

toutes choses égales d'ailleurs, il est avantageux que les ouvriers, comme le patron, restent fidèles à l'industrie, à l'usine ou au commerce de leurs pères. Il est difficile d'improviser dans un endroit nouveau, avec une main-d'œuvre nouvelle, une industrie qui puisse lutter victorieusement contre les établissements similaires groupés depuis plusieurs siècles dans un même lieu.

La division héréditaire du travail, qui constitue une force vive, est exposée, toutefois, à deux dangers, l'infatuation et la routine.

**Conditions de la division du travail. Critiques qu'on lui adresse.** — Pour que la division du travail puisse se développer, il faut certaines conditions qui ne se rencontrent pas partout : 1° la densité de la population : dans un pays peu peuplé, où les hommes sont dispersés, chacun est tenu de faire plusieurs métiers ou plusieurs commerces; 2° la facilité des communications ; 3° une grande abondance de capitaux ; 4° un certain développement intellectuel et scientifique.

Nous touchons ici aux principaux reproches qu'on adresse à la division du travail :

1° On prétend que la spécialisation outrée du travail détériore l'homme moralement et physiquement. L'homme, dit-on, est transformé en outil vivant. C'est un mince témoignage à se rendre à la fin de sa carrière que d'avoir employé tous ses jours à faire des centièmes parties d'épingle.

2° Le travailleur est placé dans une plus grande dépendance des événements ; une crise, un changement de mode, l'invention d'une machine, lui enlèvent son gagne-pain. Il n'en était pas ainsi autrefois, affirme-t-on, du tisserand laboureur, retrouvant dans le travail des champs ce qui pouvait lui manquer à certains moments dans le travail industriel.

3° La division industrielle du travail nuit parfois à la division naturelle des occupations, par exemple en soustrayant la femme à son ménage et à ses enfants pour la jeter dans les manufactures.

Il y a un certain fondement et beaucoup d'exagération dans ces trois reproches. La spécialisation des tâches n'avilit pas autant qu'on veut bien le dire l'esprit ou l'âme de l'ouvrier et n'affaiblit pas non plus nécessairement son corps. De tout temps il y a eu des tâches uniformes : le tourneur de meule autrefois, le tisserand des villes qui, encore aujourd'hui, dans les civilisations primitives, comme dans les pays d'Orient, n'a pas, comme distraction, le travail des champs. Quand, au lieu de faire la centième partie d'une épingle, un ouvrier ferait l'épingle tout entière et même l'aiguille avec l'épingle, son esprit n'en serait pas plus élevé ; de même, quand, au lieu de faire des talons de bottes, il ferait toute la botte.

La détérioration de la population ouvrière est un vieux thème dont rien ne prouve l'exactitude. L'ouvrier mécanicien ou ajusteur de nos grandes usines a l'esprit tout aussi délié que l'ancien forgeron, quoique le premier pratique la division du travail poussé au plus haut degré. On pourrait dire, au contraire, que la répétition d'une tâche uniforme laisse l'esprit plus libre et lui impose moins de tension et de lassitude. La prolongation de la vie moyenne témoigne que les conditions physiques de l'existence n'ont pas empiré.

**Les correctifs de la division du travail.** — Ce qui est vrai, c'est que la division du travail exige certains correctifs et comporte un régime intellectuel et moral différent de celui qu'on suit d'ordinaire.

Une des conséquences de la division du travail, ce doit être l'abréviation de la journée ouvrière, de sorte

que l'esprit ne soit pas trop tendu et ne finisse pas par s'engourdir. Des journées de dix heures doivent être considérées comme amplement suffisantes là où le travail est très morcelé. La division des tâches qui accroît la production permet, sans perte pour la société, de réduire le temps exigé chaque jour de chaque ouvrier.

La division du travail exige aussi un meilleur emploi des loisirs. Ne consacrant à l'ouvrage manuel que dix heures et parfois moins, pourvu aujourd'hui de l'instruction élémentaire et environné des moyens de perfectionner son intelligence, l'ouvrier doit veiller à entretenir et à développer son esprit. La civilisation l'a mis en état de le faire; il faudra, sans doute, il est vrai, l'habitude héréditaire, c'est-à-dire deux ou trois générations pour que le travailleur manuel prenne ce nouveau pli.

La vie de famille et le ménage doivent également l'occuper davantage, au fur et à mesure que la division du travail lui procurera plus de loisirs et des salaires plus élevés. Il serait absurde de fermer aux femmes et aux enfants les usines; mais du moins ne devrait-on pas y entrer avant treize ou quatorze ans, ainsi que la plupart des législations y ont pourvu; les jeunes mères devraient autant que possible renoncer au travail des fabriques; l'ouvrière d'usine ne serait plus alors que la jeune fille adulte avant son mariage, venant en aide à sa famille et s'amassant une petite dot, ou la femme ayant des enfants déjà grands et, sans détriment grave pour les siens, accroissant le revenu du ménage.

Avec les progrès industriels, on peut, d'ailleurs, espérer que les petits moteurs, soit au gaz, soit à l'électricité, soit à l'air comprimé, deviendront à bon marché et rendront une certaine vie à l'industrie domestique. Sans penser que celle-ci parvienne à supprimer le grand

atelier où la combinaison des tâches sera toujours plus perfectionnée, il y aurait ainsi pour toutes les situations de la vie ouvrière des conditions plus diverses et mieux appropriées à la variété des devoirs de famille.

Profitons des énormes avantages de la division du travail, tâchons d'en pallier les quelques inconvénients. Dieu vend à l'homme, au prix de quelques maux, tous les biens qu'il lui cède ; mais l'homme, avec son intelligence, peut faire que chaque jour devienne plus faible la rançon des progrès économiques.

Comme nous l'avons dit au début de ce chapitre, le travail humain, sous le régime de la liberté et de la responsabilité individuelle, est en voie de réorganisation constante pour tirer le meilleur parti des forces nouvelles dont l'homme acquiert la disposition.

# CHAPITRE IX

## LES MACHINES

Les outils et les machines. — Préjugés populaires contre les machines. — Exemples de ces préjugés. — Avantages des machines. Conditions nécessaires à leur emploi. — Critiques qui leur sont adressées. — Effets protecteurs des machines.

**Les outils et les machines.** — La division du travail n'est poussée très loin que dans les industries qui emploient les machines.

L'homme, dès les premiers tâtonnements de la civilisation, a cherché à accroître la force de ses membres par certains instruments rudimentaires, l'arc et la flèche, le filet de pêche, puis le levier, etc. Plus tard ces auxiliaires de la main de l'homme se sont singulièrement multipliés et diversifiés. On les distingue encore aujourd'hui en deux catégories : les outils et les machines proprement dites.

Dans les premiers la force motrice vient directement de l'homme; l'outil n'est qu'une augmentation de la force humaine, une sorte de multiplicateur de cette force : le marteau répond au poing fermé, la bêche à la main plate, la cuillère à la main creuse, la scie aux dents, la tenaille aux doigts, le soufflet aux poumons. On a fait à ce sujet toutes sortes de comparaisons ingénieuses.

Dans les machines proprement dites la force motrice

est fournie, non plus par l'homme directement, mais par la nature : ainsi par un animal, par l'eau, le vent, la vapeur, le gaz, l'électricité, l'air comprimé, etc. Telle est l'évolution des secours que pour accroître sa force l'homme a cherchés dans la nature extérieure.

Au point de vue économique les animaux sont de simples machines.

**Préjugés populaires contre les machines.** — Les machines ont de tout temps rendu d'énormes services à la production; et toutes, sans exception, ont été, au moment où on les inventa, l'objet de d'animadversion populaire; il subsiste encore bien des préjugés à leur sujet.

Rien de plus instructif que le déchaînement successif des colères et des haines soulevées par chacune d'elles. Si l'on eût cédé à l'opposition contre tous ces mécanismes ingénieux, l'humanité serait demeurée privée de ses plus belles conquêtes industrielles et restée plongée dans l'engourdissement.

Voici, en s'en tenant aux quatre derniers siècles, quelques exemples de ces luttes.

On affirme que les copistes voulaient faire excommunier les premiers imprimeurs.

Au XVIe siècle la ville de Dantzig interdit l'introduction des premiers métiers à rubans (*Bandmülhen*); l'inventeur est noyé par le peuple. En Angleterre, en Hollande, en Flandre, en Suisse, en Allemagne au XVIIe siècle on prohibe la même invention; le sénat de Hambourg fait brûler ces métiers.

En 1589 la reine Élisabeth s'oppose à l'introduction des machines à bas; en France le roi Henri IV protège l'inventeur de ce progrès; mais, après la mort de ce souverain, on le persécute.

Dans le Harz (pays minier d'Allemagne) il faut que

l'autorité publique veille sur la vie de l'inventeur des soufflets en bois pour le soustraire à la colère des ouvriers fabriquant les soufflets en cuir. En Holland en 1623, on interdit une scierie mue par le vent ; e France, on prohibe dans le même temps les soufflet faits à la mécanique.

Dans des temps plus près de nous, des pêcheurs mettent en pièces les premiers bateaux à vapeur. Le conseil des prud'hommes de Lyon fait brûler le siège de Jacquart, l'inventeur du célèbre métier qui porte son nom, et Jacquart lui-même court trois fois le risque d'être tué.

Heargreaves, l'inventeur du métier à filer, est poursuivi par les ouvriers et meurt dans la misère.

Les ouvriers anglais exaltés en 1830, sous le nom de Luddites, détruisent les charrues nouvelles et les instruments agricoles perfectionnés.

Même de nos jours, il se passe des faits analogues. Le président Santa-Anna au Mexique s'opposa à un projet de chemin de fer par intérêt pour les pauvres muletiers. Des Bédouins pour ménager le travail des porteurs d'eau détruisent une canalisation amenant l'eau à la ville de Dschidda. Dans plusieurs ports du continent européen, les ouvriers veulent empêcher par la force l'installation des premiers élévateurs à grains.

Dans la récente grève des verriers belges les ouvriers ont brisé les « fours à bassin », qui rendaient l'ouvrage plus rapide et moins coûteux.

Ainsi l'imprimerie, les soufflets en bois précédant ceux de fonte, les métiers à bas ou à rubans, la machine à filer, les scieries à vent en attendant celles à vapeur, les machines agricoles, les bateaux à vapeur, les locomotives même, tous ces engins ont suscité l'animadversion populaire. Que serait notre humanité si chaque

génération n'avait enrichi son patrimoine de quelques-uns de ces puissants auxiliaires ou de ces précieux abréviateurs du travail humain ?

Le préjugé contre les machines subsiste cependant; on le retrouve vivant et arrogant dans de récentes dépositions faites à une enquête parlementaire en France.

**Avantages des machines.** — Passons sommairement en revue les avantages des machines, puis les critiques qu'on leur adresse :

1° Le premier avantage des machines, c'est de diminuer la fatigue de l'homme pour une foule de travaux exténuants. Qu'on pense à l'affreux travail de l'esclave tournant la meule pour moudre le grain, ou à l'épouvantable banc des rameurs sur les anciennes galères. Le moulin à vent, à eau ou à vapeur et le navire à hélice ou à voiles a libéré ces infortunés. Les porteurs de lourds fardeaux sur la tête, les femmes qui faisaient le halage, ont été aussi relevés, par des inventions récentes, de ces tâches bestiales. Les souffleurs dans les verreries perfectionnées commencent à n'avoir plus besoin d'épuiser leur poitrine et d'abréger leurs jours dans un travail dont une machine se met à se charger.

N'y eût-il à l'actif des machines que ce seul avantage, cela leur vaudrait la bienveillance des philanthropes. La dignité humaine se trouve dans bien des cas relevée par les machines.

2° Les machines font certains travaux que jamais des hommes, en si grand nombre qu'on voulût les réunir, ne pourraient faire. Elles excellent à la fois dans l'infiniment grand et l'infiniment petit. Qu'on pense aux marteaux-pilons de certaines grandes usines métallurgiques, lesquels pèsent 8 à 10,000 kilogrammes et peuvent frapper 2 à 300 coups par minute ; aux chaudières à vapeur de certains navires ayant une force de 8 à 10,000 chevaux,

c'est-à-dire de 20 à 30,000 hommes qui ne se reposeraient jamais. D'un autre côté la machine à diviser de Perreaux peut partager un millimètre en 3,000 parties égales. A une des dernières expositions figura une machine qui avec une livre de coton faisait un fil de 320 milles anglais de long, soit de plus de 520 kilomètres. Les machines employées dans les chemins de fer pour imprimer les billets en font jusqu'à 70,000 par jour.

Dans l'infiniment grand et dans l'infiniment petit les machines dépassent prodigieusement la main de l'homme. Ces merveilles ne pourraient être accomplies par aucune collection d'individus.

3° Les machines peuvent employer à des tâches qui exigeaient jadis une force extraordinaire des hommes de force moyenne ou même des femmes et des enfants. Cela permet une utilisation plus complète de l'humanité.

4° Les machines font l'ouvrage beaucoup plus rapidement, sans jamais se lasser ; c'est un avantage considérable dans certains cas, quand le temps peut manquer ou, par ses changements, porter un préjudice à l'ouvrage. Ainsi, en agriculture, les faneuses et les faucheuses qui permettent de rentrer les récoltes en peu de jours sauvent une partie des blés ou des foins que les intempéries auraient soit détruits soit détériorés.

5° Le dernier avantage des machines, celui qui est le plus sensible dans l'organisation économique, c'est la faculté qu'elles ont de reproduire à l'infini une certaine production sur un même modèle ; c'est là que les machines atteignent toute leur puissance : le métier circulaire dans la bonneterie fait jusqu'à 480,000 mailles par minute. Avec les presses rotatives perfectionnées, dix compositeurs et cinq pressiers livrent autant de tra-

vail que 200,000 ou 300,000 copistes il y a cinq siècles.

De ces incommensurables avantages des machines il résulte que le prix des produits, dans les industries qui comportent un grand emploi de ces instruments et où la matière première a peu de valeur, tombe dans des proportions considérables. Certains objets, autrefois de grand luxe, finissent par être à la portée de l'humanité tout entière : le tulle et la gaze par exemple, les livres, les portraits, grâce à la photographie.

En 1428, on évaluait à 3,979 francs de valeur actuelle de notre monnaie les seize volumes qui composaient la bibliothèque d'un avocat italien; une Bible manuscrite se payait habituellement 4 à 500 florins, plus d'un millier de francs(1). Aujourd'hui, il n'est guère d'ouvrage utile ou célèbre qu'on ne puisse se procurer pour 1 fr. 50, 2 ou 3 francs; on en a même souvent des éditions populaires pour 50 centimes.

Les couches les plus profondes de l'humanité se trouvent avoir ainsi à leur disposition un bien plus grand nombre d'objets d'utilité, d'agrément, d'éducation, d'ennoblissement de la vie. Aussi le genre humain doit-il remercier le ciel de la faculté qui lui a été donnée de perfectionner sans cesse ses instruments de travail; il doit s'incliner avec une pieuse reconnaissance devant les inventeurs de machines et, sinon leur dresser des autels et en faire comme autrefois des demi-dieux, du moins perpétuer leur souvenir par des statues et par la vénération publique.

**Conditions nécessaires à l'emploi des machines.** —Le champ pour l'emploi des machines, quoique s'étendant chaque jour, est limité par certaines conditions. Elles sont à peu près les mêmes que pour la di-

rio, *Economia politica del Medio Ævo.*

vision du travail. Le capital doit être très abondant pour fournir les énormes avances que nécessite, sous des formes diverses, bâtiments, installations, outillage, l'établissement de ces engins. Le marché doit être très étendu et les voies de communication faciles pour que l'on puisse aisément vendre de grandes quantités de produits uniformes. L'instruction et l'habileté technique doivent être assez répandues dans la population pour qu'on y puisse recruter une main-d'œuvre capable de conduire, de servir et de réparer ces instruments délicats. Les machines conviennent donc surtout aux pays riches, avancés en civilisation et pratiquant la grande industrie.

Outre ces conditions générales, il est des conditions spéciales à chaque nature de production qui peuvent y rendre aisée ou difficile l'introduction des machines. Pour qu'il y ait avantage à employer les engins mécaniques, il faut qu'il s'agisse de produire des objets d'une très grande consommation, d'un débit constant, presque régulier, qui ne soient pas trop sujets à de fréquents changements de mode; il faut aussi que le goût, l'art, ne tiennent pas une place prépondérante dans ces articles. Aussi les machines conviennent-elles surtout à la fabrication des objets communs, d'usage vulgaire; elles n'ont qu'une part très restreinte dans la production des objets de luxe, qui exigent une certaine variété et de la fantaisie. Elles sont moins répandues dans l'industrie de la soie que dans celle du coton, dans les soieries brochées que dans les soieries unies, dans la joaillerie que dans la quincaillerie.

Le prix de la main-d'œuvre influe sur l'usage des machines. Là où les salaires sont très bas, comme aux Indes, on recourt moins aux machines industrielles ou agricoles. Dans les pays où les salaires sont élevés,

comme en Angleterre et aux États-Unis, on ne fait guère à la main que ce qu'il est impossible de faire mécaniquement.

Les exigences des ouvriers et les grèves ont souvent contribué à faire inventer des machines ou à en répandre l'emploi.

**Critiques adressées aux machines.** — On vient de voir les avantages des machines ; d'un autre côté, les reproches n'ont pas été épargnés à ces engins ; beaucoup d'écrivains se sont étendus sur ce qu'ils appellent les effets subversifs des machines.

Une invention mécanique, dit-on, exproprierait l'ouvrier de son travail sans indemnité aucune ; elle diminuerait, sinon pour toujours, du moins passagèrement la demande de bras ; elle forcerait le travailleur à chercher longtemps un autre travail ; elle accroîtrait ainsi l'instabilité de l'industrie et les risques auxquels est soumise la vie de l'ouvrier.

Il peut y avoir une légère part de vérité dans ces critiques ; mais, d'ordinaire, on les formule avec beaucoup d'exagération.

Les machines, comme l'expérience historique le prouve, n'ont pas pour effet de diminuer d'une façon durable la demande de travail. Les besoins de l'homme, en effet, sont infinis ; quand l'un est plus facilement satisfait qu'auparavant, on s'efforce de pourvoir à ceux qui l'étaient moins. Si, par l'effet des machines, tel objet, une paire de bas par exemple, arrive à ne plus valoir que 3 francs, au lieu de 5 francs, comme les revenus n'ont pas diminué, les consommateurs ou bien consommeront un plus grand nombre de paires de bas, ou emploieront l'économie qu'ils feront sur cet objet à acheter d'autres articles dont ils se privaient auparavant. Ainsi la demande de travail restera la même

avant et après l'invention de la machine; seulement cette demande de travail pourra porter sur un objet différent.

Les machines elles-mêmes créent toute une demande nouvelle de travail; d'abord il faut les construire, les entretenir, les réparer: d'où toute une légion d'ouvriers métallurgiques devient nécessaire; puis il faut les alimenter de charbon, ce qui pousse à l'accroissement du nombre des ouvriers mineurs; il faut installer ces engins dans des constructions, ce qui donne du travail aux maçons, charpentiers, couvreurs, etc. Voilà bien des compensations à la main-d'œuvre que les machines épargnent directement.

Certaines machines nouvelles créent autour d'elles toute une branche d'industries qui n'existaient pas auparavant : ainsi la photographie, avec les instruments et les préparations qu'elle nécessite, a constitué une branche de production qui occupe des dizaines de mille personnes.

Au lieu des quelques centaines de copistes qui existaient autrefois dans les cloîtres, il se rencontre aujourd'hui mille fois plus de typographes et d'ouvriers imprimeurs. Il y a en France 2 à 300,000 employés de chemins de fer, et le nombre de chevaux, par conséquent aussi celui des cochers et palefreniers, n'a pas diminué depuis cinquante ans.

Il peut, néanmoins, de l'introduction brusque d'une machine dans une industrie à la main, résulter une perturbation et une gêne momentanées pour certaines catégories d'ouvriers. On l'a vu, dans le premier tiers de ce siècle, lors de l'apparition du tissage mécanique. Aujourd'hui ces inconvénients peuvent se produire encore, mais d'une façon beaucoup plus partielle.

**Effets protecteurs des machines.** — Toutes les

grandes industries sont déjà en possession de machines; on les améliore et on les perfectionne; mais ces perfectionnements sont d'ordinaire successifs et graduels; l'industriel qui a un outillage coûteux ne le met pas immédiatement au rebut, dès qu'une machine meilleure est annoncée; il ne renouvelle que peu à peu son matériel. Cette gradation préserve en général de tout changement soudain le personnel ouvrier. Il faut, d'ordinaire, un quart de siècle pour qu'une machine nouvelle conquière toute l'industrie à laquelle elle s'applique : le navire à voiles n'a pas encore complètement disparu devant le navire à vapeur, ni le vaisseau à aube ou à roue devant le vaisseau à hélice ; la *mulljenny* primitive ou métier à filer inventé au commencement de ce siècle continue encore, quoique faiblement, à lutter contre le métier plus perfectionné appelé le renvideur *selfacting*. Ce n'est pas en un jour que le gaz disparaît devant l'électricité, ou le fer devant l'acier, ou l'acier ordinaire devant l'acier Bessemer; on consomme encore de la poudre en même temps que de la dynamite.

Tandis que, au commencement du siècle, les machines luttaient contre la main de l'homme tout à fait désarmée, la main de la fileuse à la quenouille ou du tisserand à domicile, et qu'elles triomphaient facilement de ce faible adversaire, aujourd'hui une machine nouvelle doit triompher de machines anciennes, qui sont sans doute moins perfectionnées, mais que beaucoup de fabricants ont intérêt, pour ne pas perdre un capital coûteux, à n'abandonner que graduellement. La transition est donc plus aisée.

C'est un point de vue étroit de considérer les machines comme ayant simplement ajouté à l'instabilité de la vie de l'ouvrier. Ainsi, dans les époques de crise,

les industries mécaniques se ressentent moins du chômage que les industries à la main. A Lyon, où le tissage manuel domine encore, quand le commerce se ralentit, les fabricants qui n'ont aucun outillage cessent immédiatement leurs commandes, et les métiers à la main ne battent plus. Dans l'industrie du coton, qui est constituée mécaniquement à Lille, à Roubaix, dans les Vosges, à Rouen, quand les affaires se ralentissent, le fabricant, qui a un vaste outillage engagé sous la forme de machines qu'il faut dans une certaine mesure entretenir, continue à faire travailler, sinon toute la semaine, du moins quelques jours, sinon à journée complète, du moins quelques heures journellement. Dans l'industrie du bâtiment, où il n'y a presque pas de machines, dans la fabrication des articles de Paris, quand une crise survient, on congédie tout le personnel ouvrier. Dans les ateliers métallurgiques et les mines, où toute une organisation mécanique doit être maintenue en haleine et en bon état, on lutte beaucoup plus contre la crise et on occupe plus longtemps soit la totalité des ouvriers, soit un certain nombre.

Ainsi la machine, à laquelle on reproche d'être une cause d'instabilité, arrive à protéger indirectement l'ouvrier contre le chômage complet et la morte-saison. Dans son propre intérêt, pour ne pas se détériorer, le capital employé en outillage industriel garde toujours à son service un certain nombre de travailleurs.

Les machines ont ensuite suscité des industries qui ont constitué à leur personnel des occupations tout à fait permanentes : les chemins de fer par exemple, les grandes compagnies de navigation à vapeur.

Il reste vrai, néanmoins, que dans quelques cas limités et pendant quelques mois les machines nouvelles peuvent priver certains ouvriers de la besogne à laquelle

ils étaient habitués. C'est le prix auquel se paye tout progrès. Il en résulte que la prévoyance humaine doit être plus développée; qu'on doit, dans les jours de travail actif, se préparer des ressources pour les moments de crise; qu'il faut tenir son esprit en éveil, et ne pas se river désespérément à une occupation comme le mollusque à son rocher. C'est affaire aux associations entre ouvriers, aux bureaux ou aux sociétés de placement, aux institutions philanthropiques ou de bienfaisance, de parfaire, quand cela est indispensable, les ressources que, dans quelques cas particuliers, sa propre initiative n'aurait pu procurer à l'ouvrier pour le préserver de ce risque. Il y a là une application de la mutualité ou de l'assurance.

Ces inconvénients, qui deviennent chaque jour plus légers, ne sont rien auprès des inappréciables services que les machines rendent à l'humanité et surtout à l'ouvrier.

# CHAPITRE X

## LA GRANDE ET LA PETITE PRODUCTION. — DE CERTAINE ILLUSIONS SUR L'ACCROISSEMENT DE LA PRODUCTION

Circonstances qui ont récemment développé la production en grand. — Avantages de ce mode de production. — Ses inconvénients — De la limite à la production. — Le progrès économique réel est moindre que le progrès économique apparent. — Exemple d'illusions sur le progrès économique.

**Circonstances qui ont récemment développé la production en grand.** — La capacité productive d'une société ne dépend pas seulement de la valeur de chacun des trois facteurs de la production, la nature, le capital et le travail ; elle tient aussi en grande partie à ce que l'on peut appeler la structure industrielle. Une première question se pose relativement à cette structure, ce sont les mérites et les inconvénients de la production en grand et de la production en petit.

On doit distinguer, à ce point de vue, l'industrie manufacturière proprement dite, le commerce et l'agriculture. Nous nous occuperons surtout en ce moment de la première, réservant l'agriculture pour un chapitre ultérieur.

La production concentrée dans de grands ateliers, quoiqu'il en ait existé des exemples de tout temps, s'est surtout répandue dans ce siècle, notamment dans la

seconde moitié. L'accroissement des capitaux et la facilité de constituer des sociétés anonymes, où des milliers de personnes sont intéressées pour des parts restreintes, ont permis de réunir les ressources qui sont nécessaires pour fonder de très vastes établissements; l'amélioration des voies de communication, en étendant le marché ou le débouché, a donné à la grande production une raison d'être; enfin le progrès des machines et le développement scientifique lui assurent, dans beaucoup de cas, une supériorité sur la petite production.

Cette supériorité de la grande industrie sur la petite est fréquente, mais non pas universelle. Elle ne s'applique pas aux objets qui par leur nature ne tombent guère dans la sphère de la division du travail et des machines. Personne ne proposera l'entreprise des tableaux en grand, ou des sculptures d'art en grand, ou de beaucoup d'autres objets de luxe.

Tout ce qui n'est pas de consommation commune, tout ce qui se fait par les mains d'un homme ou de deux, tout ce qui exige de la fantaisie peut rester dans le domaine de la petite production. La grande production tend à l'uniformité, à la banalité et, au point de vue du goût et de l'art, à la médiocrité.

Les réparations aussi et l'entretien des objets, lesquels sont chose variable et diverse, ne se prêtant pas à beaucoup de régularité, échappent en partie à la grande industrie. On peut fabriquer les objets dans de vastes usines, on ne peut guère les y réparer.

**Avantages de la production en grand.** — Cette réserve faite, voici quels sont les avantages de la production en grand :

1° L'économie considérable dans les installations et dans l'entretien. Pour une filature de 50,000 broches, il ne faut pas dix fois plus de terrain et de bâtiments

que pour une de 5,000 broches. Une machine à vapeur de 200 chevaux est très loin de coûter dix fois autant qu'une machine à vapeur de 20 chevaux. La première machine ne dépense pas dix fois autant de charbon que la seconde. Une futaille qui contient 300 hectolitres ne coûte pas dix fois le prix d'une futaille de 30 hectolitres. On multiplierait à l'infini ces exemples.

2° La production en grand permet souvent l'emploi de machines qui seraient trop coûteuses pour une production moyenne, par exemple de petits chemins de fer Decauville dans les cours, pour transporter les matières premières ou les objets fabriqués d'une partie de l'usine dans une autre ; des élévateurs ou des grues à vapeur pour hisser les marchandises et les matériaux du rez-de-chaussée aux étages supérieurs; des téléphones pour correspondre sans déplacement entre les diverses parties de la fabrique.

3° Un autre avantage échoit à la production en grand : c'est que les frais généraux, c'est-à-dire la partie des dépenses qui ne concerne pas la fabrication proprement dite, n'augmentent pas, d'ordinaire, d'une façon proportionnelle à l'accroissement de la production. Un contremaître peut presque aussi bien surveiller et diriger une vaste salle bien aménagée où travaillent 60 ouvriers qu'une plus petite où il ne s'y en rencontre que 15 ou 20. Il ne faut pas plus de ports de lettres, ni de déplacements ou de démarches pour acheter 1,000 balles de laine ou de coton dans un port que pour en acheter 100, ni pour se procurer 500 tonnes de houille que pour s'en procurer une centaine. Bien plus, en général les achats en grand se font dans des conditions plus avantageuses. On peut mieux profiter des occasions, on obtient des remises des vendeurs, qui sont heureux de se débarrasser de fortes quantités à la fois. Les entre-

prises de transports, que ce soit des compagnies de chemins de fer ou des compagnies de bateaux, accordent des rabais pour les expéditions très considérables. Il leur en coûte moins de manipulation et même de frais de traction pour expédier un wagon complet et surtout un train complet ou un bateau complet à l'adresse d'un seul industriel que pour transporter des marchandises différentes en faibles quantités appartenant à 20 ou 30 commerçants ou fabricants.

4° Une grande maison de commerce ou d'industrie est en général beaucoup plus connue qu'une petite ou une moyenne maison ; pour peu que ses antécédents soient honorables, elle inspire plus de confiance, elle a une clientèle plus assurée, moins variable, elle jouit de conditions de crédit préférables.

5° Voici enfin la dernière et non la moindre supériorité de la production en grand. Elle permet l'emploi, dans l'état-major de la production, d'hommes plus capables, plus instruits, d'un esprit plus inventif, et elle pousse plus loin la division du travail intellectuel. On peut rétribuer largement le directeur de manière à choisir pour cette fonction, si l'on a du discernement, un homme de premier ordre. On peut entretenir des ingénieurs à l'année, des chimistes spéciaux, faire plus d'expériences pour améliorer les méthodes. On a ainsi un organisme qui est plus complet, tout en restant, relativement à chacune des unités produites, moins coûteux.

Tels sont les avantages de la production en grand. Il en résulte qu'une exploitation ayant, je suppose, trois millions de capital et occupant mille ouvriers, peut produire, si elle est bien dirigée, beaucoup plus et à meilleur marché que dix exploitations ayant en moyenne 300,000 francs de capital avec une moyenne de 100 ouvriers.

Jusqu'à une certaine limite qu'il est difficile de fixer et qui semble reculer chaque jour davantage, la concentration des capitaux et des ouvriers offre, pour la production des marchandises communes, des conditions si particulièrement favorables que la moyenne et la petite industries auraient depuis longtemps disparu, si la production en grand n'était à son tour exposée à certains vices qui parfois la rongent et la détruisent.

**Inconvénients de la production en grand.** — La grande production, quand le contrôle n'y est pa très énergique, facilite le coulage. Le moindre relâche ment dans la surveillance d'un organisme aussi étendu et aussi compliqué amène des dépenses inutiles, des malfaçons, le gaspillage des matières premières. L'œil du maître ne peut être partout à la fois dans ces usines gigantesques. On s'efforcera d'y suppléer par l'exactitude et les perfectionnements de la comptabilité, que l'on peut nommer la conscience de l'industrie moderne

Une vigilance de tous les instants est, néanmoins, nécessaire pour que la production en grand ne vienne pas à perdre ses avantages sur la production moyenne. Aussi le sort des grands établissements dépend surtout de la direction. C'est comme une armée qu'un seul homme doit mouvoir et inspirer. Beaucoup d'humbles villages se sont transformés en grandes villes parce qu'il s'y est trouvé un homme énergique et clairvoyant : Essen, par exemple, en Prusse, avec le célèbre fondeur Krupp, le Creusot en France avec Schneider. Pour que cette prospérité se maintienne, il faut que la direction, le chef ou le conseil d'administration reste aussi ferme, aussi actif, aussi assidu et presque aussi capable que le furent les fondateurs. Les fautes dans la production en grand se répercutent et se propagent avec plus de rapidité et plus d'intensité que dans la production

moyenne, et il y est beaucoup plus difficile de relever un établissement qui a été compromis. On citerait un bon nombre de ces usines gigantesques qui, quelques années après la mort ou la retraite de leur créateur, ont dépéri. Dans la grande industrie les qualités personnelles du chef ont une importance que rien n'égale.

La tendance au coulage qui menace toujours la production en grand est l'une des causes qui maintiennent, dans une certaine mesure, la moyenne et la petite production. Celle-ci conservera toujours une partie de la sphère de l'activité humaine, celle des productions de luxe par exemple, celle aussi, qui ne laisse pas que d'être considérable, des réparations des marchandises communes. Même pour la production de ces dernières les petits ateliers ne sont pas absolument condamnés, mais ils se trouvent dans des conditions moins bonnes que les grands ateliers bien conduits.

Ce que nous avons dit de l'industrie s'applique, dans une moindre mesure, au commerce, parce que les rapports personnels du vendeur au client peuvent avoir dans ce dernier un peu plus d'importance, et qu'on aime parfois à trouver auprès de soi sans déplacement les choses dont on a un besoin fréquent (1).

Quant à l'agriculture, nous en parlerons dans une autre partie de cet ouvrage : on y verra quelles modifications subissent pour l'exploitation du sol les avantages que nous avons reconnus à la production en grand.

**De la limite à la production.** — On vient de voir les causes qui tendent à faire accroître la production. Existe-t-il une limite à cet accroissement?

(1) Voir pour la compensation que la grande production offre aux classes moyennes notre *Essai sur la répartition des richesses*, 4e édition (Guillaumin, éditeur).

Des trois facteurs de la production, le travail, le capital et la nature, les deux premiers peuvent sans cesse s'accroître. Le travail peut augmenter par l'augmentation même de la population, ou bien encore par l'accroissement de la productivité individuelle du travail; ce dernier résultat peut venir surtout du perfectionnement des connaissances et de l'habileté de l'homme.

Le second facteur de la production, le capital, peut aussi s'étendre presque indéfiniment, tant en quantité qu'en qualité. Il s'accroît en quantité, parce que l'épargne devient chaque jour plus abondante chez des nations où la prévoyance devient plus répandue; il gagne en qualité, parce que le capital nouveau, grâce aux progrès des sciences, s'incorpore dans des machines plus puissantes et plus ingénieusement combinées que les machines anciennes.

Reste le troisième élément de la production, la nature. Peut-il aussi s'accroître? Physiquement, matériellement il ne le peut pas par l'action de l'homme. La nature, comme étendue et comme propriétés, reste semblable à elle-même.

Mais dans le sens figuré, dans le sens relatif plutôt, qui ne laisse pas d'être réel, la nature aussi peut s'étendre, c'est-à-dire qu'elle peut être mieux connue et mieux servir l'homme.

Une chose qui existe, mais dont nous ignorons l'existence, est pour nous comme si elle n'existait pas; elle ne commence à exister dans le sens relatif que du jour où nous apprenons à la connaître. L'Amérique n'existait pas pour l'Europe avant 1492, ni l'Australie avant 1787, ni le Congo il n'y a pas encore quarante années.

La nature s'est accrue pour le genre humain civilisé et continue encore de s'accroître pour lui par les explo-

rations et les découvertes géographiques, par les découvertes et les inventions qui servent à maîtriser et asservir les forces naturelles. La force de la vapeur n'existait pas pour le genre humain avant Papin, ni l'électricité avant Ampère. Beaucoup d'autres forces sommeillent encore sans doute, qui seront un jour réveillées et mises en activité par l'homme.

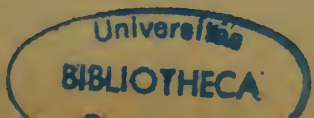
Ainsi, dans l'état présent du monde, les trois éléments de la production, travail, capital, nature, peuvent s'étendre ; mais il y a entre eux cette différence essentielle : les deux premiers, le travail et le capital peuvent s'étendre d'une manière absolue et indéfinie. Le troisième élément, la nature, ne peut s'accroître que dans un sens relatif et qui doit aboutir un jour lointain à la limitation et à l'arrêt.

Le progrès économique est sous la menace de cette limitation que l'on entrevoit dans des perspectives très reculées, au bout d'un grand nombre de générations. Certains penseurs anglais, Malthus, Ricardo, Stuart Mill, l'avaient considérée comme existant déjà, ou tout au moins comme prochaine.

Nous étudierons, dans un chapitre postérieur (1), la célèbre doctrine qui a reçu le nom de théorie de la rente de la terre. Qu'il nous suffise de dire en ce moment que, dans tout le courant du prochain siècle, la terre ne manquera pas à l'homme ; que, d'ici à un temps incalculable, les mines de houille ou de métaux ne ront pas épuisées ; que le progrès de la science agrile a encore devant lui une ample carrière pour mulplier les subsistances.

Ainsi, d'ici à bien des siècles, la nature ne manquera pas plus à l'humanité que le travail et le capital. La

(1) Voir page 132.



production pourra s'accroître longtemps encore du chef de chacun de ces trois facteurs.

Il faut, toutefois, se rendre compte que le progrès économique s'opère par périodes et par séries et qu'il est accompagné ou suivi de certains malaises. Il y a les séries calmes et les séries actives : la période où nous vivons et qui a commencé à la fin du siècle dernier est particulièrement active et féconde.

Si le progrès humain, c'est-à-dire, au point de vue économique, la diminution de la peine pour l'homme et l'accroissement de ses jouissances, peut être regardé comme susceptible encore d'un très grand développement, ce n'est pas d'une façon régulière ni d'une allure constante qu'il s'accroît.

**Le progrès humain est moindre en réalité qu'en apparence.** — D'autre part, et c'est ici une observation des plus importantes, le progrès humain, si notable qu'il soit, est beaucoup moindre en réalité qu'en apparence. Il contient une part d'illusion : cette part d'illusion est une des causes des déceptions qu'éprouvent beaucoup d'esprits et du mécontentement ou de la colère qui anime certains autres.

Les machines, les expositions, les chemins de fer, les inventions diverses, ont grisé un grand nombre de cerveaux et leur font grossir au delà de la réalité les progrès réellement acquis à l'humanité.

Les statistiques et le lyrisme de certains économistes au sujet des machines contiennent, par exemple, avec une part de vérité solide, une part d'erreur et de déclamation.

**Exemple d'illusions sur le progrès économique.** — Nous allons donner un exemple de ces illusions qui, au point de vue social, sont très dangereuses. On calcule qu'en 1907 l'ensemble des machines à vapeur existant

en France représente une force de 11,293,909 chevaux-vapeur, marine militaire non comprise. Or, chaque cheval-vapeur déploie autant de force que vingt hommes environ. On en conclut qu'outre les dix millions de travailleurs en chair et en os qui représentent la partie adulte et masculine de la population française il y a chez nous 220 millions de travailleurs de fer ou d'acier. On ajoute que chaque travailleur humain possède à son service plus de vingt-deux esclaves de fer qui travaillent pour lui, sous sa surveillance; d'où l'on conclut encore que la production de la France aurait dû s'accroître dans la proportion de 1 à 22 depuis un siècle.

Ces tableaux enchanteurs jettent l'enthousiasme chez beaucoup de gens, mais aussi l'aigreur dans un grand nombre d'esprits.

Des hommes dont la situation s'est sans doute améliorée, mais modestement, se croient victimes de la civilisation parce qu'ils s'imaginent que le progrès de l'humanité a été plus rapide que leur propre progrès à eux. Il leur semble qu'avec ces merveilles de l'industrie, ces 11,293,909 chevaux-vapeur, représentent une force égale à celle de 220 millions d'hommes environ, chaque Français devrait pouvoir travailler vingt fois moins.

Les descriptions exubérantes de certains économistes ont entretenu cette erreur. Le tableau de ces 11,293,909 chevaux-vapeur, dont la force équivaut à celle de 220 millions d'hommes environ, n'est qu'une simple équivoque ou une fantasmagorie.

D'abord plus de 8 millions 800,000 de ces chevaux-vapeur sont employés simplement aux transports par terre et par eau, c'est-à-dire qu'ils déplacent les personnes ou les produits, mais ne produisent pas directement (7,564,373 chevaux-vapeur représentent la puissance des locomotives employées sur les chemins de fer

et les tramways et 1,255,690 la puissance des machine motrices sur les bateaux de transport et les remorqueurs marine militaire non comprise). Il en résulte que la division régionale du travail dont nous avons parlé plus haut se trouve accrue : tel pays ne produira plus que du vin, tel autre que du bétail, etc., et ils échangeront le superflu de leur production; les grandes villes s'accroîtront; les déplacements seront beaucoup plus fréquents; mais il s'en faut que l'augmentation de la production des objets que l'homme consomme soit proportionnelle à l'accroissement de la circulation sur les voies ferrées ou sur les voies navigables.

Il reste 2,473,846 chevaux-vapeur sur lesquels 2,311,743 sont employés dans l'industrie manufacturière et 162,103 seulement dans l'industrie agricole. Ainsi la production des subsistances n'a jusqu'ici été que peu influencée par tout ce machinisme.

Il y a une observation plus capitale encore : tous ces 11,293,909 chevaux-vapeur dont on nous parle représentent dans la pratique beaucoup de doubles emplois. Un grand nombre de ces machines servent simplement à faire d'autres machines ou des instruments qui ne sont pas directement consommables. Ainsi les marteaux-pilons et les chaudières des ateliers métallurgiques servent à faire des parties de locomotives ou de rails.

Tous ces chevaux-vapeur, en outre, il faut les nourrir avec de la houille, qu'environ 200,000 ouvriers extrayent de la terre et qu'un nombre égal transporte; ces chevaux-vapeur, il faut les loger et leur construire des bâtiments, et une foule de maçons y sont occupés; ces chevaux-vapeur encore, il faut les entretenir et les renouveler; des milliers d'ouvriers cherchent le fer, les métaux, les huiles, les graisses qui

doivent servir à cet entretien et à ce renouvellement.

Ces 11,293,909 chevaux-vapeur, équivalant à 220 millions d'êtres humains, représentent donc une force brute, non une force nette; il en faudrait déduire les trois quarts, sinon les quatre cinquièmes, pour éviter les doubles emplois et avoir la force nette.

Il paraît, en outre, exagéré qu'un cheval-vapeur représente la force de vingt hommes.

Ainsi beaucoup des dithyrambes des économistes et des statisticiens donnent des idées fort exagérées de la réalité du progrès industriel. L'accroissement de la production a été sans doute très considérable depuis un siècle; mais le résultat vraiment utile en est beaucoup moindre que ne le ferait croire un examen superficiel. Il importe de rétablir la vérité, parce que la vérité est toujours bonne à connaître et bonne à dire et que, dans le cas présent, elle peut calmer des impatiences, adoucir des douleurs et diminuer des ressentiments.

# DEUXIEME PARTIE

## LA RÉPARTITION DES RICHESSES

---

## CHAPITRE PREMIER

### CONDITIONS GÉNÉRALES DE LA RÉPARTITION DANS LES SOCIÉTÉS MODERNES. — LIBERTÉ ET PROPRIÉTÉ

**Les diverses fonctions économiques — Erreur de croire que la répartition des produits soit entièrement sujette à l'arbitraire du législateur. — Les deux conditions générales qui président au développement des sociétés modernes : la liberté et la propriété. — Développement continu de la liberté individuelle. — Évolution et développement de la propriété personnelle.**

**Les diverses fonctions économiques.** — On a vu que trois facteurs différents concourent à la production la nature, le capital et le travail. Nous devons maintenant rechercher les règles naturelles qui président à la répartition des produits entre ces trois facteurs, ou plutôt entre leurs représentants.

La nature a un représentant, qui est l'occupant des forces naturelles, le propriétaire. Le capital peut avoir soit un, soit deux représentants : celui qui a créé le capital ou qui l'a reçu par héritage ou don, et qui est libre soit de le faire valoir lui-même, soit de le prêter à au-

trui suivant des conditions librement débattues; en second lieu, celui qui, ne possédant pas de capital propre, a pu en emprunter un et le fait valoir. Le travail lui, a des représentants très divers et très multipliés travailleurs intellectuels de toute nature, travailleur manuels de tous ordres.

Quand une civilisation est ancienne, il arrive que ces qualités de propriétaire, de capitaliste, d'entrepreneur et d'ouvrier ou de salarié sont souvent réunies dans la même personne. Ainsi les trois quarts des Français au moins sont à la fois travailleurs salariés et propriétaires ou capitalistes. La plupart des paysans, tout en louant leurs bras de temps à autre, détiennent, en effet, chez nous quelque propriété foncière, et un très grand nombre d'ouvriers possèdent quelque dépôt aux caisses d'épargne ou quelques titres de rentes ou d'obligations, c'est-à-dire qu'ils sont des capitalistes.

Il est vrai que, chez un homme qui réunit plusieurs de ces quatre qualités de propriétaire, capitaliste, entrepreneur et travailleur salarié, il en est toujours une qui prédomine, qui lui fournit la plus forte part de son revenu, et c'est ainsi qu'on le classe, d'après la qualité prédominante, dans l'une des quatre catégories que nous venons d'indiquer.

Il est néanmoins important, au point de vue social, de remarquer que la plupart des hommes, dans une civilisation ancienne et libérale, unissent soit une petite propriété, soit un petit capital, aux simples ressources de leur travail journalier.

**La répartition des produits ne dépend pas de l'arbitraire du législateur.** — Quelques personnes croient que la répartition des produits est uniquement réglée par les institutions et les lois, qui seraient souveraines en cette matière. On verra, dans le courant de

ce livre, que cette conception est erronée. L'observation prouve qu'il existe, pour la répartition des produits, des règles naturelles qui, sous tous les climats, dans tous les pays, dans tous les temps, sous toutes les formes de gouvernement, exercent une influence analogue et échappent à l'arbitraire des lois. Celles-ci peuvent bien entraver le cours naturel des choses ; elles sont impuissantes à totalement l'arrêter ou le redresser. On l'a bien vu toutes les fois que le législateur a voulu fixer un taux maximum et un taux minimum soit aux profits, soit à l'intérêt du capital, soit aux loyers, soit aux salaires, soit au prix des marchandises. Des milliers de tentatives ont été faites dans ce sens par des législateurs imprudents et présomptueux : elles ont toujours échoué.

Quand elles vont contre la nature des choses, c'est-à-dire contre les conséquences du naturel et libre développement de l'industrie humaine pour la distribution des produits entre les différentes catégories de copartageants, les lois civiles ou les lois pénales sont impuissantes; elles ne peuvent qu'être perturbatrices, mais non effectivement régulatrices. Elles agitent, elles troublent, elles entravent, mais ne peuvent créer un ordre de choses paisible et régulier.

C'est lorsqu'il s'agit de l'action des pouvoirs publics sur la répartition des produits qu'on doit se souvenir de la belle définition de Montesquieu : « Les lois sont les rapports nécessaires qui dérivent de la nature des choses. » Cherchons avec l'expérience cette nature des choses et ces rapports nécessaires.

**Les deux conditions générales qui président au développement des sociétés modernes : la liberté et la propriété.** — Quand on examine les sociétés modernes on voit que deux conditions générales pré

sident à leur fonctionnement et à leur développement la liberté et la propriété.

Ce qui caractérise les sociétés contemporaines, c'est l'extension jusqu'à la limite la plus extrême de la liberté individuelle et de la propriété individuelle ; c'est par là qu'elles se distinguent des anciennes sociétés. La liberté et la propriété forment, pour ainsi dire, l'atmosphère, l'air libre, le milieu élastique où, sans aucun obstacle, agissent les lois naturelles sur la répartition des richesses.

Les progrès constants de la liberté et de la propriété ont été, en quelque sorte, simultanés, parallèles, dans l'histoire de l'humanité. L'humanité est allée graduellement, par un travail de plusieurs dizaines de siècles, du régime de la contrainte, du servage ou de la servitude, au régime de la liberté individuelle, et du régime de la communauté primitive à celui de la propriété privée.

Des sociétés qui s'ignoraient les unes les autres, qui étaient séparées par les espaces, les religions, les langues, les coutumes, ont suivi une marche assez analogue. Ce n'est pas l'œuvre réfléchie, la conception *à priori* de quelques philosophes ou de quelques parlements, c'est le développement instinctif de l'humanité qui l'a fait évoluer, partout où l'on trouve une civilisation un peu avancée, vers la liberté et vers la propriété privée. On constate cette évolution en Chine, au Japon, aux Indes, aussi bien que dans l'Europe occidentale ou en Amérique.

Ce développement parallèle de la liberté individuelle et de la propriété personnelle a eu pour conséquence d'accroître la responsabilité de chacun, de faire bénéficier davantage les individus de leurs efforts et de leurs talents, de les faire souffrir aussi de leurs fautes et de leurs vices, de rendre les sociétés, en stimulant toutes

les énergies qu'elles contiennent, plus prospères et plus progressives.

**Développement continu de la liberté individuelle.** — Ce qui a aidé à affranchir le travail humain, à supprimer d'abord l'esclavage, puis le servage, puis la corvée, puis le compagnonnage obligatoire, l'apprentissage obligatoire, les examens pour l'exercice d'un métier, ce qui a aidé aussi à obtenir la liberté du domicile, ce ne sont pas seulement les idées philanthropiques ou chrétiennes, quoiqu'elles y aient sans doute contribué; ce sont encore les inventions, les découvertes, les voies de transport, les améliorations industrielles et techniques qui ne comportaient plus la rigidité des anciens cadres.

Aujourd'hui la liberté civile peut être considérée comme presque absolue dans l'Europe occidentale. L'esclavage fut aboli de fait dans le vieux monde par l'invasion des barbares et par le christianisme Il a disparu en 1833 des colonies anglaises, en 1848 des colonies françaises, en 1865 des États-Unis d'Amérique, puis successivement des Antilles espagnoles et du Brésil, où il ne subsiste plus qu'à l'état transitoire, tous les noirs aujourd'hui venant au monde libres.

Les États musulmans et les petites tribus fétichistes du centre de l'Afrique restent seuls à méconnaître la liberté individuelle, de même que la propriété privée.

Dès 1256, on commence à abolir le servage en Italie, Bologne; dès 1298 on s'y met en France; et au dix-septième siècle il ne restait plus guère de serfs dans notre pays; la Révolution de 1789 n'avait plus qu'à en affranchir quelques milliers. En Angleterre, sous Élisabeth, c'est-à-dire à la fin du seizième siècle, l'émancipation des serfs était achevée. En Russie le servage fut aboli il y a une trentaine d'années. Quant aux entraves

secondaires à la liberté humaine, c'est au ministère de Turgot en France, en 1776, que revient le mérite de l'abolition des cadres forcés qui, sous le nom de maîtrises et de jurandes, violentaient la liberté industrielle. Ces organisations ayant été rétablies après la chute de Turgot, la Révolution de 1789 les supprima définitivement. Peu à peu, dans le courant de quatre ou cinq dizaines d'années, le reste de l'Europe occidentale suivit l'exemple que nous avions donné; l'Allemagne elle-même se décida à reconnaître la pleine liberté de changer de domicile et de contracter mariage.

La liberté de coalition, les droits d'association et de réunion, la suppression de tout ce qui peut rappeler une attache quelconque, par exemple de l'obligation du livret pour l'ouvrier, viennent consacrer cette émancipation, aujourd'hui à peu près complète, de l'individu.

**Évolution et développement de la propriété individuelle.** — La propriété suivait un développement analogue à celui de la liberté.

La propriété est le droit absolu d'un homme sur sa personne, sur le produit de ses efforts, sur les choses qu'il est le premier à mettre en valeur. Elle a un lien indissoluble avec la liberté; aussi a-t-elle subi la même évolution. De la communauté primitive qui prévalait quand l'homme ne faisait que recueillir, par la chasse, par la pêche ou par la cueillette, les dons spontanés de la nature, on est passé à la propriété collective du clan ou du village, premier dégagement de la communauté absolue, lorsque l'augmentation de la population et le progrès de l'esprit humain ont porté à une agriculture rudimentaire, informe, comportant d'énormes étendues de jachères ou de terrains incultes. Un nouvel essor de l'intelligence humaine a peu à peu constitué la propriété individuelle, au fur et à mesure que la cul-

ture est devenue plus perfectionnée, inégale, intensive, et que le capital, l'habileté de l'exploitant, la longue durée de la possession, sont devenus les conditions nécessaires d'un rendement considérable.

Pendant longtemps encore, cette propriété privée est restée assujettie à des servitudes collectives, dont le nombre alla peu à peu en diminuant et le poids en s'allégeant : les redevances féodales, l'obligation pour tous les propriétaires voisins de faire certaines cultures similaires, le ban des vendanges, le moulin banal, le four banal, la réserve des produits pour l'approvisionnement de certaines villes ou de certains marchés.

Par un procédé d'émancipation lent, mais ininterrompu, on est arrivé de nos jours à la propriété complète, absolue, qui reconnaît au propriétaire un plein droit d'usage sur sa chose et, en outre, le droit de transmission, le droit de don, le droit d'héritage.

En même temps qu'elle se précisait et que ses caractères devenaient chaque jour plus nets et plus complets, la propriété n'a pas cessé de s'étendre à un plus grand nombre de domaines : propriété des instruments de travail, propriété du bétail, propriété des approvisionnements, propriété de la maison et de l'enclos y attenant, propriété des terres défrichées par l'individu et mises par lui en valeur : voilà l'évolution, quant à la terre et quant aux choses matérielles. Mais peu à peu la propriété gagne et comprend des droits qui n'ont rien de corporel. La propriété industrielle naît et se propage, puis la propriété scientifique, la propriété artistique, la propriété littéraire. Au fur et à mesure que la civilisation se développe, que les besoins de l'humanité s'amplifient et se raffinent, que la production se diversifie, de nouvelles natures de propriétés apparaissent

On devient propriétaire d'un fonds de commerce,

d'une marque de fabrique, d'une composition musicale, d'un procédé industriel, d'un poème, d'une simple formule, d'un air même et d'une chanson.

Chaque extension de la propriété correspond, dans l'esprit des hommes, à une extension de la responsabilité et de la productivité.

On iuge que l'on ne peut mieux servir l'humanité en général, assurer le bien-être et les jouissances de tous, même de ceux qui ne possèdent rien, qu'en stimulant, par la propriété individuelle, les efforts et les soins de ceux qui exploitent le sol, de ceux qui par l'épargne constituent le capital, puis des commerçants, des industriels, des inventeurs, des savants, des artistes, de auteurs, de tous ceux qui ont ajouté au fonds primitivement commun de l'humanité un produit quelconque, une amélioration, une idée heureuse.

## CHAPITRE II

### ORIGINE ET FONDEMENT DE LA PROPRIÉTÉ. — UTILITÉ ET LÉGITIMITÉ DE L'HÉRITAGE

**Les diverses théories du droit de propriété. — Origine et évolution de la propriété foncière. — Ordre historique des propriétés. — La part sociale dans chaque propriété privée. — Critiques adressées à la propriété foncière. — La propriété foncière est le fondement de l'existence nationale. — Raisons de la perpétuité de la propriété privée. — L'héritage.**

**Les diverses théories du droit de propriété. —** On a beaucoup disserté sur les fondements du droit de propriété. Quatre théories différentes se sont produites à ce sujet : 1° la théorie de l'occupation, en vertu de laquelle un homme est maître de ce qu'il est le premier à occuper et qui n'appartenait à personne avant lui ; 2° la théorie de la loi, qui fait de la propriété une émanation directe du législateur ; 3° la théorie du travail et de l'épargne, qui donne pour base à la propriété privée l'effort personnel fait pour mettre en valeur un objet matériel ou une découverte ; 4° la théorie de l'utilité sociale qui, résumant, en quelque sorte, toutes les autres, assigne pour origine et justification à la propriété l'intérêt général ; on n'a d'autre moyen de stimuler le producteur que de lui assurer la propriété perpétuelle de ses produits : ce régime s'appliquant à tout le monde, la propriété pouvant se perdre par la négligence, de même qu'elle s'acquiert par l'activité, tous les

producteurs finissent, sous ce régime, par être traités suivant leurs mérites ; d'autre part, l'humanité a, par ce moyen à sa disposition un nombre de produits de toute nature qui dépasse de beaucoup celui qu'un régime de communauté et de contrainte lui pourrait fournir.

Ces quatre théories distinctes contiennent chacune une part de vérité ; mais elles sont chacune isolément incomplètes et ne donnent qu'une idée insuffisante de ce grand phénomène social, la propriété. Il faut voir les choses de beaucoup plus haut.

La propriété est un fait instinctif, antérieur à la réflexion, comme tout ce qui est essentiel à l'homme, comme le langage, comme l'échange, comme la constitution des sociétés, comme l'établissement de la famille et de la patrie. Tous ces grands faits ne sont pas sortis d'un contrat précis, d'une convention expresse : ils sont instinctifs, parce qu'ils étaient nécessaires à la vie de l'homme et au développement humain. Ils ont trouvé ensuite leur définition, leur explication.

**Origine et évolution de la propriété foncière.** — La propriété est née des besoins du travail et de l'épargne, aussi bien dans l'intérêt de la communauté humaine que de l'individu ; elle avait, en outre, son fondement dans l'idée même du droit.

Pour se rendre compte de la genèse et de l'évolution de la propriété, il convient d'examiner ce qui se passe dans certaines communautés primitives, dont quelques débris restent encore, par exemple dans le *mir* russe, ou communauté de village en Russie, ou dans la *dessa* (collectivité) javanaise.

D'abord la terre n'a jamais été considérée comme une chose absolument commune. Elle a toujours, dès les temps historiques les plus reculés, été la propriété soit

de tribus, soit de familles qui tenaient les survenants à l'écart.

La propriété collective des peuples chasseurs ou des peuples pasteurs ne leur a assuré ni la paix ni l'égalité; certainement pas la paix, puisqu'il y avait entre eux des luttes constantes pour la fixation des limites des terrains respectifs de chasse ou de parcours; l'histoire est pleine des récits d'invasions des peuples pasteurs chez les civilisés.

Elle ne leur assurait pas, non plus, l'égalité : car il n'y a de peuples démocratiques que les peuples sédentaires, adonnés à l'agriculture et pratiquant la propriété privée, parce que cette dernière permet l'action individuelle et l'essor de la personne humaine, qui sont entravées ou garrottées sous le régime de la collectivité. C'est le contraste qu'offrent dans notre Algérie les Arabes purs, propriétaires collectifs, constitués aristocratiquement, et les Kabyles, propriétaires individuels, constitués démocratiquement.

Si l'on examine les vestiges des sociétés primitives, le *mir* russe et la *dessa* javanaise, cités plus haut, on voit la propriété naître peu à peu, comme une conséquence naturelle, de la diversité des efforts humains. Dans ces communautés on reconnaît, dès l'origine, deux propriétés privées : 1° la maison et l'enclos y attenant; c'est la dignité humaine, la famille, le ménage qui font que jamais, chez aucun peuple ayant franchi la première étape de la civilisation, la maison ou la hutte et quelques mètres de terre environnants ne sont restés dans la communauté; 2° la seconde propriété privée que l'on trouve dans ces sociétés primitives, c'est celle des objets mobiliers, c'est-à-dire des instruments de travail, des approvisionnements, du bétail.

L'inégalité entre les hommes d'un même groupe commence par la propriété mobilière, et c'est l'inégalité de la propriété mobilière qui, à la longue, rompt le cadre de la communauté primitive et fait tomber le sol lui-même dans la propriété privée.

Dans ce *mir* russe et dans cette *dessa* javanaise, qui pratiquent la propriété collective du sol, on répartit périodiquement entre les habitants les champs qui entourent le village ; mais chacun possède ses instruments, ses approvisionnements, son bétail.

Les uns sont économes et entendus, ils soignent mieux leur lot, le labourent plus profondément, le défendent mieux des herbes ; ils entretiennent mieux leur bétail ; ils ne consomment pas tout le produit qui leur échoit ; ils en mettent de côté une partie et créent des approvisionnements. Ils deviennent ainsi relativement riches.

Les autres sont moins actifs, plus engourdis, moins prévoyants ; ils traitent moins bien leur terre et récoltent moins ; ils ne conservent pas leurs provisions ; ils n'entretiennent ni leur bétail ni leurs instruments de travail : ils finissent par n'avoir plus ni bétail, ni semences, ni outils convenables.

Quand, au partage suivant, un lot leur échoit, ils ne le peuvent mettre en valeur ; ils sont obligés de s'entendre avec les hommes de leur village qui ont été plus énergiques et plus prévoyants ; ils leur cèdent leur lot et se mettent à leur service. Parfois même, c'est la coutume du village qui décide que ceux qui n'ont su garder ni bétail ni instruments de travail ne pourront participer au partage des terres. L'on arrive ainsi presque partout à faire une part plus forte à ceux qui ont plus de bétail, plus d'approvisionnements ; c'est la nature des choses qui le veut ; car les autres, ceux qui sont privés de ce capital, ne peuvent pas cultiver pour leur compte.

Ainsi, dans ces communautés primitives, on voit naître bientôt deux catégories d'habitants, celles que, dans la langue de ces petites communautés russes, on appelle les familles fortes et les familles faibles : les familles fortes de leur ardeur au travail, de leur intelligence et de leur prévoyance; les familles faibles de leur propre inertie ou de leurs habitudes de dissipation. Par le cours naturel des choses, la terre finit par appartenir aux premières et par échapper aux secondes.

Un autre procédé encore dans ces petites communautés primitives a donné lieu à l'inégalité dans la possession de la terre. On partageait le sol qui était aux environs mêmes du village, on laissait à l'état de friche, de jachère ou de parcours, ce qui s'en trouvait éloigné. On ne le cultivait pas; cela eût donné trop de peine.

Les familles fortes dont je parlais il y a un instant, c'est-à-dire ayant le goût du travail et les moyens de travail, se trouvant bien pourvues en capital mobilier, instruments, approvisionnements, bétail, sont allées défricher des parties de ce sol laissées incultes; elles les ont encloses, ensemencées, épierrées, desséchées ou irriguées. A qui nuisaient-elles en faisant ainsi ? Elles augmentaient la production des denrées utiles, elles accroissaient la demande de travail agricole et offraient une occupation rémunératrice aux imprévoyants qui n'avaient pas su garder leur capital d'exploitation. Dans les communautés primitives, toutes les terres, ainsi peu à peu gagnées sur le désert ou sur la forêt, devenaient propriétés privées.

Les terres mêmes qui entouraient le village et qui primitivement étaient réparties ou alloties, soit tous les ans, soit tous les deux ou trois ans, finirent par ne l'être qu'à des intervalles plus éloignés, tous les cinq ans, tous les dix ans, même tous les vingt ans, et dans la

généralité des pays civilisés elles firent place définitivement à la propriété perpétuelle.

C'est que, au fur et à mesure que la production s'améliorait et que la population devenait plus dense, il fallait faire à la terre des avances qu'il devenait impossible de compenser et de recouvrer en un petit nombre d'années : des travaux de dessèchement ou d'irrigation, des plantations d'arbres fruitiers, des constructions d'abord sommaires, puis bientôt solides et durables. Une possession précaire ou de courte durée n'eût pas permis toutes ces incorporations de capitaux dans le sol. Puis, à quoi eût-il servi de refaire des partages de terres entre tous les habitants, puisqu'un certain nombre, en négligeant d'entretenir leurs instruments de travail, leur bétail, et de se constituer des approvisionnements, s'étaient mis hors d'état de cultiver pour leur compte?

Telle est l'origine exacte de la propriété foncière; on en retrouve tous les traits aujourd'hui encore dans les restes de communautés agricoles que nous fournissent l'Orient de l'Europe et l'Asie (1).

C'est donc bien du travail et de l'épargne qu'est née la propriété foncière.

**Ordre historique des propriétés.** — De là vient l'ordre des propriétés dans l'évolution sociale : d'abord les choses simplement mobilières, le fruit immédiat du travail, le gibier ou le poisson capturé, les fruits spontanés du sol, forment les propriétés privées primitives; bientôt s'y ajoutent les instruments de travail que chacun a faits, la flèche ou le filet, la hache ou la pioche; puis les approvisionnements que quelques hommes

1. Voir pour plus de détails sur ce sujet notre ouvrage : *Le Collectivisme, examen critique du nouveau socialisme*, 5e édition; Alcan, 1908.

d'élite constituent. Une propriété privée déjà plus perfectionnée, c'est l'abri, la hutte, la tente ou le gourbi, cette demeure faite de bois et de boue. Vers le même temps, les animaux domestiques ou domestiqués que l'intelligence de l'homme s'est assujettis et que ses soins entretiennent ou multiplient, forment la principale richesse individuelle. A un degré ultérieur de l'évolution sociale, chez les peuples sédentaires, dans les villages, l'instinct universel consacre la propriété privée de la maison et de l'enclos attenant ou verger : c'est sur ce coin de terre privilégié que naît la culture soignée et intensive, celle par laquelle l'homme se rend vraiment maître de la nature. Plus tard, la terre labourable, tirée de l'état inculte par quelques hommes économes et entreprenants, entre aussi dans le domaine de la propriété personnelle. Les prairies restent plus longtemps indivises, parce que l'action de l'homme s'y fait moins sentir. La forêt résiste pendant une plus longue période à l'appropriation individuelle, ainsi que les terrains de montagne, parce que l'homme y est moins fort, que le capital a sur ces catégories de terres une influence moins profonde; il arrive même que dans beaucoup de pays, un peu en France, beaucoup en Allemagne et en Suisse, les forêts et les hauts pâturages, les Alpes, sont demeurés, au moins en grande partie, la propriété collective soit des hameaux ou des communes, soit des États (1). Cela ne veut certes pas dire que ces restes de la propriété collective appartiennent à tout le monde : car chaque village ou chaque district en défend avec ardeur l'usage aux villages ou aux districts environnants ou aux nouveaux survenants, aux habitants récemment établis. La propriété privée est

(1) Voir notre *Traité de la science des finances*, 7e édition, t. Ier.

tellement dans les instincts de l'homme que même les propriétés dites collectives, c'est-à-dire les biens des communes, des districts ou des États, sont gardés avec un zèle tout aussi vigilant que les propriétés privées contre l'intrusion du voisin, à savoir des autres communes, des autres districts et des autres États.

Telle a été l'évolution de la propriété, en ce qui concerne la terre, c'est-à-dire le bien qui au premier abord apparaît comme commun à toute l'humanité. C'est par des extensions graduelles que la propriété, comme on l'a dit au chapitre précédent, a envahi tous les autres domaines, jusqu'aux sciences, aux lettres, aux arts, créant ainsi, par l'assentiment graduel de tous les peuples, un nombre infini et chaque jour plus considérable et plus varié de droits.

**La part sociale dans chaque propriété privée.** — L'humanité, agissant instinctivement, a jugé que la contrainte est un médiocre moyen d'amener les hommes à faire de grands efforts physiques ou intellectuels; que le seul procédé capable de porter au maximum l'énergie de chacun, c'est de lui assurer la jouissance pleine et entière, sans aucune restriction, sans limite de durée, de tout ce qu'il aurait produit, de toutes les façons et des améliorations qu'il aurait données à la matière. Dans toute propriété, il y a une part sociale qui dépasse de beaucoup la part individuelle du propriétaire. Dans les pays bien cultivés comme l'Angleterre et le Nord de la France, le propriétaire ne perçoit guère comme fermage que le quart, le cinquième ou le sixième du produit brut, le reste s'en allant en salaires, en frais de toute sorte et en impôts. Dans une fabrique, il est rare que l'industriel gagne plus de 10 ou 15 p. 100 du montant du produit. Qu'on passe aux propriétés du caractère le plus élevé : l'ingénieur Bessemer a fait, dit-on,

avec ses brevets une fortune de 25 millions de francs; mais on produit dans le monde chaque année 6 ou 7 millions de tonnes d'acier sur la fabrication desquelles le procédé Bessemer économise bien 2 ou 300 millions. Le peintre, ou le sculpteur, ou le poète, qui gagnent 10,000, 20,000 ou 50,000 francs, avec un tableau, une statue ou un drame, peut sembler chèrement rémunéré; mais les centaines de mille êtres humains, pendant des générations successives, se réjouissent à la contemplation ou à la lecture de ses œuvres.

Ainsi toute propriété peut être considérée comme une redevance légère que pave la société pour les avantages beaucoup plus considérables et plus durables dont elle bénéficie.

**Critiques adressées à la propriété foncière.** — On adresse, il est vrai, à la propriété ou à certaines catégories de propriété des reproches que nous ne pouvons passer sous silence.

Le premier, c'est que l'histoire démontre qu'en beaucoup de pays, presque en tous, à une époque très lointaine, le sol a été l'objet d'usurpation de la part des conquérants. Les Francs au IVe ou au Ve siècle ont dépossédé dans la Gaule les propriétaires romains, qui eux-mêmes avaient souvent dépossédé les propriétaires gaulois. Au IXe et au Xe siècle les Normands ont à leur tour confisqué dans certaines provinces les propriétés des Francs.

S'ensuit-il que la propriété privée soit entachée d'un vice originel irrémédiable? que le bourgeois ou le paysan qui détient en ce moment un lambeau de la terre française ait un titre irrégulier et contestable?

Cette prétention est insoutenable et ridicule. L'usurpation primitive est tellement lointaine, elle a été rachetée par le travail de tant de familles successives, la

terre que nous connaissons aujourd'hui avec ses clôtures, ses fumures, ses plantations, ses constructions, ses amendements divers, diffère tellement de la terre des Gaulois ou des Francs ou des pirates normands; elle a été si transformée depuis le Ier siècle ou depuis le IVe ou depuis le IXe, qu'il faut avoir un esprit d'une singulière subtilité pour rechercher, sous les couches des quatre-vingts ou cent générations de travailleurs qui s'y sont succédé, la trace de la conquête.

Bien plus, l'argument se retourne même contre ses auteurs. Il ne reste plus guère, en effet, de familles qui depuis les Gaulois, les Francs ou les Normands, soient demeurées, à travers ces dix, quinze ou dix-huit siècles, propriétaires incommutables d'un même domaine. Les gens les plus érudits auraient bien de la peine à trouver, parmi les sept millions et demi ou huit millions de propriétaires fonciers (1) dont on admet l'existence en France, cent ou deux cents familles qui soient dans ce cas. Par conséquent, sauf ce chiffre infinitésimal et négligeable, tous les propriétaires qui existent en France peuvent être considérés comme n'ayant pas eu la terre primitivement à l'état naturel et brut, mais comme l'ayant achetée ou l'ayant reçue de parents qui l'avaient acquise et payée. On ne peut donc leur reprocher d'avoir joui à leur profit exclusivement des facultés naturelles du sol, puisqu'ils ont dû en payer l'usage lors de leur prise de possession par la voie de contrats. L'impôt foncier qu'ils acquittent et qui atteint, en général, 12 à 15 p. 100 du revenu, les droits de mutation qui, au moins trois ou quatre fois par siècle et souvent sept ou huit fois, viennent rendre à la société une notable partie de la valeur de la terre, représentent

(1) C'est ce chiffre qui est admis par M. de Foville dans son ouvrage *la France économique, statistique raisonnée*, p. 60.

pour la communauté beaucoup plus que la compensation de ce que la terre eût produit spontanément sans l'énorme travail et les incalculables capitaux qui y ont été incorporés pendant toute cette série de siècles.

Sans insister davantage sur ce que les détenteurs actuels du sol, presque tous acquéreurs ou représentants d'acquéreurs à deniers comptants, ne sauraient être rendus responsables de cette usurpation lointaine, ceux qui se font un argument de ces considérations historiques oublient un mot célèbre : La prescription est la patronne du genre humain. La prescription, c'est-à-dire la très longue période écoulée qui, par l'action d'un temps prolongé, par les circonstances nouvelles qui se sont produites, rachète même les vices initiaux constatés, est la seule mesure qui permette au genre humain de vivre en repos. Sans elle, le monde retomberait dans le chaos.

**La propriété privée est le fondement de l'existence nationale.** — Les nations, aussi bien que les individus, ont à se placer sous l'abri tutélaire de la prescription.

On n'a pas assez remarqué jusqu'ici que les titres qu'une nation peut invoquer pour garder la possession de son territoire, sont les mêmes que les titres d'un simple particulier pour garder son champ. La propriété et la liberté des nations et des communes se rattachent, par un lien indissoluble, à la propriété individuelle et à la liberté individuelle. La propriété et la liberté sont aussi bien les fondements du droit public et du droit des gens que du droit privé.

C'est l'occupation prolongée et le travail successif des générations qui peuvent seuls légitimer la possession par une nation du territoire qu'elle détient. Affirmez que l'occupation et la transmission héréditaire n'ont

aucune valeur quand il s'agit de la propriété personnelle, et je vous mets au défi de trouver un titre pour la possession par un peuple de son territoire national.

Pourquoi le peuple français, par exemple, posséderait-il seul les 528,000 kilomètres carrés de son territoire, ces espaces privilégiés qui contiennent les riches plaines du Nord, les belles vallées de la Seine, de la Loire, du Rhône et de la Garonne, toutes ces terres qui semblent à souhait pour des productions de choix, ces splendides vignobles qui donnent les vins les plus renommés? Quel droit le peuple français a-t-il à soutenir que les habitants des plaines sablonneuses de la Poméranie ou de la Prusse ne peuvent, sans enfreindre la justice, s'emparer de son sol qui est plus fertile que le leur? Quel titre le peuple français peut-il invoquer pour soutenir sa prétention? Simplement l'occupation prolongée et la transmission héréditaire. Mais si ces circonstances ne créent pas un titre pour la propriété personnelle, elles n'en créent pas un davantage pour la propriété communale, ni pour la propriété nationale.

Si l'on conteste au propriétaire personnel le droit de conserver son plantureux vignoble de Château Margaux ou du Clos Vougeot, sous prétexte que la nature a aidé à le rendre productif, quel droit auraient les communes du Bordelais ou de la Bourgogne à revendiquer la propriété de ces biens privilégiés, et à en exclure les pauvres habitants des hauts plateaux de l'Aveyron ou de la Lozère? Pourquoi les nouveaux survenants, c'est-à-dire les Barbares, les Tartares des steppes de l'Asie centrale ou les Arabes des déserts de l'Asie méridionale et de l'Afrique, ne réclameraient-ils pas leur part des vignobles productifs, des belles prairies arrosées, des terres riches en moissons? Ou chaque lopin de sol appartient à celui qui l'a occupé, qui s'y est maintenu, l'a

cultivé et transmis à ses héritiers, ou il appartient, non pas à une commune, non pas à une nation, mais au genre humain tout entier. Supprimez la propriété privée, base unique de la propriété nationale, et les nations n'ont plus de titres pour légitimer la possession de leur territoire ; le monde est livré à la force déréglée ; les nations pauvres et barbares ont le droit de rançonner les nations plus anciennement civilisées et plus opulentes.

**Raisons de la propriété perpétuelle.** — Un autre reproche adressé à la propriété privée concerne sa perpétuité. Pourquoi ne se contenterait-on pas d'une propriété viagère, ou du moins centenaire, bicentenaire même si l'on veut ? Le régime de la propriété perpétuelle épargne à une nation beaucoup de pertes et beaucoup de crises.

Pour avoir de l'efficacité, une propriété doit durer autant que le produit de l'effort qui l'a créé. La propriété des meubles dure autant que ces meubles mêmes ; celle d'une machine, autant que cette machine ; celle d'une maison, autant que cette maison. Mais si le propriétaire de ces objets, par une vigilance qui ne se dément pas et une épargne incessante, entretient ces biens en un état toujours parfait, s'il a soin de ne les pas laisser dépérir, s'il les répare et s'il les refait, la propriété doit durer tout autant. Une maison peut se tenir debout pendant des séries de siècles.

Pour les améliorations foncières, on ne les distingue pas aisément du sol lui-même, qui est perpétuel. Des clôtures bien entretenues, des canaux maintenus en bon état, une prise d'eau que l'on conserve avec soin, peuvent durer des séries de générations, indéfiniment même si on les répare. Encore à l'heure actuelle on retrouve dans la Mésopotamie les restes des anciennes canalisations des Babyloniens. Des constructions, des

plantations d'arbres forestiers, voient passer bien des générations avant de disparaître. Ainsi la perpétuité de la propriété foncière se justifie par cette circonstance que beaucoup des amendements dont le sol a été l'objet, pourvu que l'on se charge de les constamment entretenir, ont une durée en quelque sorte illimitée.

Que gagnerait-on, d'ailleurs, à remplacer la propriété perpétuelle par une propriété soit viagère, soit centenaire, soit bicentenaire? D'effroyables crises et un amoindrissement de la production.

Cinq ou six ans avant l'époque fixée pour la cessation de la propriété, on cesserait toutes les cultures qui demandent plus d'une demi-douzaine d'années pour être rémunératrices, celle des fourrages permanents par exemple, comme la luzerne, à plus forte raison la conversion de terres arables en prairies. Douze ou quinze ans avant le terme, on ne planterait plus de vignes; vingt ou trente ans avant ce délai fatal, on suspendrait toute plantation des arbres fruitiers, comme les pommiers, les amandiers, les orangers, les oliviers, qui ne donnent guère de récoltes sérieuses qu'après huit ou dix ans ; quarante ou soixante ans avant l'échéance de la jouissance du sol, on renoncerait à faire des semis d'arbres forestiers, lesquels demandent en général un demi-siècle, trois quarts de siècle, parfois un siècle pour avoir, sinon toute leur valeur, du moins une grande valeur. Ce serait aussi un quart de siècle ou un tiers de siècle avant le terme de cette possession précaire que cesseraient toutes les dépenses considérables d'amélioration permanente, les barrages pour irrigations, les dessèchements , les constructions coûteuses, celles de celliers, par exemple, et de caves dans les régions viticoles.

Ainsi la possession à temps, même de cent années,

même de deux cents années, n'équivaudrait pas, comme stimulant de la production, à la propriété perpétuelle; parce que, si longue que fût la propriété temporaire, elle aurait toujours un terme et que cinq ans, dix ans, vingt ans, trente ans, cinquante ans avant ce terme, les divers amendements, améliorations, incorporations de capitaux au sol seraient suspendus.

On dira peut-être que l'État s'entendrait longtemps à l'avance avec les détenteurs du sol pour leur prolonger leur possession. Mais que de difficultés pour cette entente, que d'occasions de suspicion et de corruption, de pression administrative, d'amoindrissement de la liberté du citoyen! Un État, avec des fonctionnaires, ne se trouverait nullement par rapport à l'ensemble des détenteurs du sol sur toute l'étendue du territoire dans la situation où est aujourd'hui un propriétaire relativement à ses fermiers. Les fermiers ont devant eux mille propriétaires avec lesquels ils peuvent traiter; chaque propriétaire privé a pour souci de tirer un bon parti de sa terre en la ménageant. Le gigantesque monopole de l'État que l'on voudrait créer serait dans une situation très différente: il serait nécessairement ou oppressif ou corruptible. Qu'on pense aux difficultés inouïes qu'il suscite dans un pays tout remaniement, si léger qu'il soit, de l'impôt foncier: en France on n'ose opérer depuis vingt ans la réfection du cadastre; ce n'est là rien auprès de l'effroyable crise politique, crise administrative, crise sociale, crise de production, qu'amènerait le système de la possession temporaire des terres, si prolongée que fût cette possession, durât-elle un siècle ou deux.

La propriété privée perpétuelle évite à une nation ces redoutables crises sociales; elle développe beaucoup la production, parce qu'il n'y a aucune menace suspendue

sur les améliorations et que celles-ci ne sont jamais interrompues. Enfin, par l'impôt foncier qui tombe rarement au-dessous de 10 p. 100 du revenu net, par les droits de mutation qui sont payés en moyenne tous les vingt ou vingt-cinq ans, le Trésor public participe largement à toutes les plus-values du revenu foncier et de la valeur foncière, alors même que ces plus-values rémunéreraient insuffisamment, comme c'est un cas fréquent, les capitaux que les propriétaires prodiguent en améliorations.

La propriété doit donc être perpétuelle, si l'on veut qu'elle produise tous ses fruits et que la nation ne soit pas périodiquement éprouvée par d'épouvantables secousses sociales, près desquelles les crises commerciales actuelles les plus aiguës n'ont aucune importance.

**L'héritage.** — La propriété comporte l'héritage, c'est-à-dire la transmission des biens du mourant soit à ses parents les plus proches, soit à ceux qu'il a expressément désignés. La première forme s'appelle l'héritage *ab intestat ;* la seconde constitue l'héritage par testament. L'une et l'autre forme sont essentiellement respectables et utiles à la société.

L'héritage, comme la propriété, est un de ces grands faits instinctifs qui tiennent à la nature de l'homme même, et que l'on retrouve, avec des différences secondaires, chez les nations les plus séparées les unes des autres par le développement historique, par la langue et par les institutions politiques.

La notion de l'héritage est étroitement liée à la notion de la propriété et à la notion de la famille.

Le lien étroit qui unit la propriété, la famille et l'héritage a été souvent méconnu par les observateurs superficiels.

La famille n'est fortement constituée que dans les

pays de propriété personnelle et d'héritage. Ainsi la famille monogame, avec un état civil régulier, la transmission d'un nom patronymique, ne se rencontre guère que chez les peuples sédentaires, agricoles, pratiquant la propriété privée et respectant l'héritage individuel.

Au contraire, la famille polygame, la filiation lâche, l'absence d'état civil et de nom individuel caractérisé se trouvent chez les familles à propriété collective et à héritage incertain, comme les Arabes ou comme les anciens clans du moyen âge. C'est la propriété privée et l'héritage qui ont à la fois constitué la famille forte et émancipé l'individu.

Fait instinctif dans l'humanité, l'héritage s'est développé, précisé et a fini par trouver dans les diverses législations des formules juridiques à peu près analogues. Il repose sur le droit qu'a un homme qui, par son travail, par son intelligence, par son épargne, a créé une richesse, de la transmettre à la personne qu'il affectionne. En l'absence de testament précis, les plus proches parents sont considérés comme ceux qui doivent hériter du mort, parce qu'en général un lien particulier d'affection les unissait à lui, parce que, aussi, ils ont souvent participé directement ou indirectement à la formation de la richesse du décédé, ce qui est le cas habituel pour sa veuve, pour ses enfants, parfois pour ses frères, ou parce que le décédé et ses parents collatéraux descendaient d'un ancêtre commun qui avait lui-même amassé ces biens.

Au point de vue économique, l'héritage a pour objet l'augmentation et la conservation du capital, autant dans l'intérêt social que dans l'intérêt individuel. Il excite et il prolonge l'activité et l'épargne de l'homme; il ouvre à son esprit des horizons illimités; il donne à son œuvre un caractère de perpétuité.

Sans l'héritage les efforts et les épargnes de l'individu se borneraient à la satisfaction de ses besoins personnels; à quarante ou cinquante ans, si l'on avait assuré le repos et le confortable de sa vie ultérieure, on cesserait de travailler et surtout d'économiser. La production deviendrait beaucoup moins forte, la création des capitaux serait beaucoup moins abondante. Ce n'est un mystère pour personne qu'en général un célibataire, dans la seconde moitié de sa vie, se donne beaucoup moins de mal et fait moins d'épargnes qu'un père de famille; encore les célibataires ont-ils souvent des affections qui les sollicitent à ne pas se désintéresser absolument de l'avenir qui suivra leur mort.

La nature prévoyante a donné aux affections d'autant plus de force qu'elles se portent sur un nombre plus restreint d'hommes. Jamais un homme n'aimera avec la même ardeur, le même sentiment de vigilance ininterrompue, ses 40 millions de compatriotes, s'il est Français ses 93 millions de compatriotes, s'il est Nord-Américain, ses 130 millions de compatriotes, s'il est Russe, ses 300 ou 400 millions de compatriotes, s'il est Chinois, qu'il aime sa femme, ses enfants, même ses parents plus éloignés ou ses amis.

Faites qu'une fortune individuelle, au lieu de garder une forme distincte, d'échoir à quelques personnes déterminées d'avance, aille se disperser, tomber en poussière, ajouter un infiniment petit aux ressources du budget d'un très grand État, et personne n'aura souci des travaux persévérants et des épargnes indéfinies.

On dira peut-être que l'héritage, s'il fait des économes fait aussi des fainéants. Il est vrai qu'un certain nombre d'hommes ne savent pas se montrer dignes des fortunes que leurs parents leur transmettent; ils les gaspillent ou, d'une façon plus fréquente, ils vivent dans

l'oisiveté. C'est là un mal; mais il ne faut pas en exagérer l'importance : les prodigues sont bientôt cruellement punis par les conséquences de leur prodigalité. Quant aux véritables oisifs, ceux qui ne s'occupent, dans leur vie, ni de soigner et de surveiller leurs propriétés, ni de placer et de gérer attentivement leurs capitaux, tâche qui est délicate et singulièrement importante pour la société elle-même, ni de cultiver les lettres, les sciences ou les arts, le nombre de ces vrais oisifs est beaucoup moins important qu'on ne le pense. Leur situation va, en général, en empirant. A tout considérer, le surcroît d'énergies et d'épargnes qui est créé en vue de transmettre à ses proches ou à ses amis un héritage dépasse de beaucoup dans une société les capitaux perdus ou consommés par l'oisiveté d'un certain nombre d'héritiers.

Si l'on voulait transférer à l'État la totalité ou une partie des héritages, on amoindrirait singulièrement la production et la capitalisation, et on arrêterait le progrès social. La nation tomberait bientôt en décadence : car l'État consommerait comme revenus les sommes qui, chez les particuliers dont il hériterait, étaient considérées comme des capitaux. L'État, en proie aux appétits des fonctionnaires ou des électeurs faméliques qui assiègent le budget, est un très médiocre épargnant; c'est, au contraire, un grand consommateur et un grand destructeur de capitaux.

Décréter que l'État hérite des particuliers, alors même qu'on ne lui reconnaîtrait de droit à l'héritage qu'en l'absence de descendants du décédé ou de parents collatéraux rapprochés, ce serait vouloir l'amoindrissement progressif des capitaux de la nation, c'est-à-dire du fonds permanent qui aide celle-ci dans son travail, qui lui facilite les progrès et qui lui vaut une graduelle amélioration de son sort.

## CHAPITRE III

### LE FERMAGE ET LA RENTE DU SOL. — LA GRANDE ET LA PETITE PROPRIÉTÉ

Exposé de la théorie de la rente de la terre. — Réfutation des conséquence qu'on en a tirées. — Les systèmes socialistes de reprise de la terre par l'État. — Les mérites respectifs de la grande et de la petite propriété.

**Exposé de la théorie de la rente de la terre.** — Au commencement de ce siècle une théorie s'est produite sous le nom de « Rente de la Terre », qui a servi d'arme aux socialistes et à divers économistes même pour contester, non pas la légitimité primitive de la propriété foncière, mais sa légitimité actuelle. Cette théorie est due au célèbre économiste anglais Ricardo, qui n'en tirait lui-même aucun argument contre la propriété. Mais certains de ses disciples, plus zélés et plus présomptueux que lui, en ont profité pour proposer des systèmes divers de confiscation.

Sans entrer sur ce point dans des détails que ne comporterait pas un traité élémentaire, résumons en quelques mots le fond de cette doctrine (1)

Quand dans un pays tout le sol n'est pas occupé et que la population n'est pas très dense, disait Ricardo,

(1) Dans notre *Essai sur la répartition des richesses* et dans notre *Collectivisme*, nous avons donné un exposé plus ample et une réfutation plus détaillée de la théorie de Ricardo.

les hommes ont à proximité une grande quantité de terres disponibles de bonne qualité : les agriculteurs les mettent en valeur sans que personne ait à payer un fermage ou une rente, puisque l'on n'a qu'à choisir entre les espaces vacants. Mais au bout d'un certain temps, la population s'étant accrue, toutes les terres de première qualité, toutes celles aussi qui sont près du marché ont été appropriées. Les agriculteurs qui surviennent ne peuvent plus se procurer que des terres de qualité médiocre, qui donnent un moindre rendement que les précédentes, ou bien des terres plus éloignées du marché et qui exigent plus de frais de production. Se trouvant en une situation défavorable, ces nouveaux survenants, au lieu d'aller occuper des terres médiocres ou éloignées, ont intérêt à s'adresser aux occupants des terres bonnes et bien placées, et à leur offrir une redevance pour la jouissance de ces terres. Cette redevance peut égaler tout l'écart entre la productivité naturelle des bonnes terres et la productivité naturelle des terres médiocres, par exemple 10 hectolitres à l'hectare, si les premières donnent 20 hectolitres de rendement et les secondes seulement 10 hectolitres ; cette redevance aussi peut égaler la différence des frais de transport entre les terres situées le plus près du marché et les terres situées le plus loin, par exemple 20 francs par hectare, si c'est là l'excédent de frais qu'il en coûte pour transporter la récolte de la terre la plus éloignée.

La redevance qui est ainsi payée par le fermier au propriétaire des terres les meilleures ou les mieux situées, est ce que l'on appelle la rente de la terre.

On ajoute que, la population allant toujours en augmentant, on est obligé, pour l'alimenter, de recourir de plus en plus aux terres de mauvaise qualité ou aux terres mal situées, et que, par conséquent, le privilège

des détenteurs des bonnes terres et des terres bien placées va toujours en grandissant, ce qui leur procure une plus-value à peu près constante de revenu, plus-value imméritée.

La rente de la terre irait toujours en croissant naturellement, alors même que le propriétaire dormirait, et elle arriverait à absorber une proportion de plus en plus forte du revenu national: tel est le dernier mot de cette théorie.

**Réfutation des conséquences que l'on a tirées de la théorie de la rente de la terre.** — Il est incontestable que, dans les observations de Ricardo, il y a un certain noyau de vérité. Dans une ville ou dans un pays les nouveaux survenants sont disposés à payer aux premiers détenteurs une rente pour la supériorité de situation ou de fertilité des immeubles qu'ils occupent. Mais, ce point incontestable admis, les conséquences que l'on a tirées de ce que l'on a appelé la loi de Ricardo sont absolument fausses, surtout dans la période du monde que nous traversons.

Les socialistes, qui se sont armés de cette théorie pour conclure à l'illégitimité actuelle de la propriété foncière et à la nécessité que l'État s'en empare avec ou sans indemnité pour les détenteurs, oublient trois faits: le premier, c'est que le monde n'est pas encore, et il s'en faut, complètement peuplé; le second, c'est que les voies de communication se perfectionnent sans cesse, et que la civilisation réduit constamment les prix de transport, ce qui détruit ou amoindrit le privilège des terres les mieux placées; le troisième fait enfin, c'est que les progrès de la technique agricole, en permettant, sur des terres réputées jadis médiocres ou mauvaises, d'obtenir, par une bonne appropriation des cultures, des rendements notables, atténuent aussi. dans un grand nombre

de cas, la supériorité de rendement des terres réputées autrefois les meilleures.

De ces trois observations dont la vérité est tellement incontestable qu'il est superflu de s'y longtemps arrêter, il résulte que la loi de Ricardo, d'après laquelle le revenu des terres anciennement appropriées irait sans cesse en augmentant, n'a aucune application pratique dans le temps où nous écrivons et n'en aura peut-être pas d'ici à plusieurs siècles.

Quand on jette les yeux sur la carte du monde et que l'on voit dans les énormes étendues de l'Amérique du Nord, de l'Amérique du Sud, de l'Asie centrale et septentrionale, de l'Australie, la Nouvelle-Guinée, Sumatra, Bornéo, dans l'Afrique entière, toutes les réserves de terres qui sont encore disponibles pour la culture; quand on réfléchit, en outre, que les terres vierges possèdent, pendant un certain nombre d'années, une supériorité de productivité à frais égaux, relativement aux terres des vieux continents cultivées depuis quinze, vingt ou trente siècles, on se dit que la loi de Ricardo sur la tendance de la rente de la terre à toujours croître pourra peut-être s'appliquer au XXIe ou au XXVe siècle, mais qu'elle n'a aucune relation avec les circonstances du siècle actuel et du prochain siècle.

Quand, d'autre part, on réfléchit que le progrès des machines, les améliorations de la navigation, des installations des ports, les percements d'isthmes, ont abaissé le prix de transport au point qu'il n'en coûte souvent que 10 à 15 francs pour amener une tonne de blé, soit 13 hectolitres, de New-York ou de la Plata au Havre, et 20 ou 25 francs pour faire venir une tonne de la même denrée de Bombay à Marseille, on se convainc encore davantage de l'inanité de la doctrine

qui attribue à la rente de la terre une disposition toujours ascendante.

Même quand le monde sera entièrement peuplé et exploité, ce qui n'arrivera que dans plusieurs siècles, il n'est pas certain que la rente de la terre doive avoir une tendance à monter régulièrement. On néglige, en effet, les progrès de la technique agricole, qui peuvent être énormes et qui vraisemblablement, dans cette période essentiellement scientifique, seront plus considérables à l'avenir qu'ils ne l'ont été dans le passé.

Le capital et la science combattent toujours les désavantages naturels et les atténuent. On est arrivé à créer dans des sables réputés stériles de belles forêts et de beaux vignobles, des prairies luxuriantes dans des terres légères. Les expressions de terre excellente et de terre médiocre ne sont pas constantes et correspondent seulement à certains états de la technique agricole ; que celle-ci se perfectionne, et telle terre réputée détestable hier peut être déclarée bonne le lendemain.

Certaines améliorations, quand elles se répandent uniformément, peuvent faire baisser la rente de la terre à la longue dans toute l'étendue d'un pays. On parle beaucoup aujourd'hui de la possibilité de doubler ou de tripler le rendement des terres en blé par une heureuse appropriation des semences. Un savant agronome, M. Grandeau, affirme que l'on pourrait ainsi obtenir dans des terres moyennes 40 et 50 hectolitres de blé à l'hectare. Si la vérité de cette théorie venait à être démontrée et que le rendement des terres à blé doublât ou augmentât de moitié, ce serait un avantage pour les propriétaires qui les premiers auraient appliqué les méthodes nouvelles ; mais à la longue la quantité du blé étant, pour toute l'étendue du pays, double de ce qu'elle est aujourd'hui, les prix baisseraient dans des

proportions telles que la rente de la terre, au lieu de monter, pourrait au bout d'un certain temps en être diminuée.

Le genre humain civilisé n'est sur le point ni de manquer de subsistances ni de voir celles-ci renchérir. La rente du sol, comme le prix des denrées, subit des oscillations très variables suivant les époques.

**Les systèmes socialistes de reprise de la terre par l'État.** — Si, conformément aux conséquences que certaines personnes ont tirées de la théorie de Ricardo, l'État avait voulu racheter les terres, pour bénéficier seul de cette prétendue plus-value naturelle qui serait attachée à la possession du sol, que serait-il arrivé?

Ricardo publiait sa célèbre théorie en l'année 1817. La rente de la terre était alors dans une époque d'ascension générale et continue. Je suppose que l'État anglais eût à ce moment racheté toute la propriété rurale: il l'eût fait assez chèrement, dans cette période de 1820 à 1825. Quelques années se seraient écoulées, et vers 1830, comme en témoignent tous les observateurs (1), la rente de la terre se mit à baisser dans les proportions de 10 à 20 p. 100; l'État se serait alors trouvé en perte énorme et aurait fait une déplorable opération financière. Il s'en serait, sans doute, dégoûté et aurait rendu la terre à la propriété privée. Mais je suppose qu'il eût été tenté vers 1860 ou 1865 de répéter l'opération de rachat des terres par l'État, soit en France, soit en Angleterre. On était alors en plein essor de la rente foncière, qui semblait augmenter d'elle-même chaque année. L'État, dans la persuasion que ce mouvement allait être continu, aurait donc racheté les

(1) Voir Porter, *Progress of Nation*. Voir aussi pour une discussion plus ample mes ouvrages : *Essai sur la répartition des richesses* et le *Collectivisme, examen critique du nouveau socialisme*.

terres aux propriétaires sur la base du revenu d'alors. Mais à partir de 1877 ou de 1878, d'une façon ininterrompue jusqu'au moment où nous écrivons, une crise agricole intense réduit dans le vieux monde tous les revenus ruraux ; ceux-ci tombent de 20 ou 30 et même 40 p. 100 ; l'État qui aurait racheté les terres, en croyant que le revenu net s'en accroîtrait sans cesse, aurait ainsi ruiné ses finances.

De tout ce qui précède il résulte que la rente de la terre est essentiellement variable, sujette à des influences diverses et parfois soudaines. Il est faux aussi que la rente de la terre représente une part croissante dans le revenu de la nation. Ainsi en France la propriété rurale ne donne pas un revenu net de plus de deux milliards et demi de francs sur un ensemble de revenu national qu'on ne peut guère estimer à moins de vingt-cinq milliards. Jamais la proportion de la rente de la terre à l'ensemble du revenu de la nation n'a, sans doute, été plus faible.

Certains socialistes, comme l'Américain Henri Georges, ont proposé simplement que l'État, sans racheter les terres, les grève d'impôts qui en absorbent toute la plus-value naturelle. Ce système est connu et pratiqué de longue date ; c'est celui de la Turquie et des peuples mahométans : l'impôt foncier, essentiellement variable, absorbant tout ce qui dépasse les frais d'exploitation et un léger bénéfice pour le propriétaire, il en résulte des embarras de toute sorte pour l'administration, la corruption et l'arbitraire chez les fonctionnaires publics, enfin le découragement chez les agriculteurs qui ne font plus aucun progrès.

Tous ces systèmes socialistes, qui reposent sur l'observation que parfois l'homme bénéficie de chances heureuses, arrivent à cette singulière conclusion pra-

tique : il faut dépouiller l'individu de toutes les chances heureuses dont il pourrait profiter, mais il faut lui laisser toutes les chances malheureuses qui peuvent le ruiner. Placé dans cette condition d'avoir à souffrir de toutes les circonstances funestes et de ne pas pouvoir bénéficier des circonstances favorables, l'individu tombera dans le désespoir et l'inertie ; il ne fera plus aucun effort au delà de ce qui est nécessaire à sa subsistance, ni aucun progrès, et la société tombera en décadence.

**Les mérites respectifs de la grande et de la petite propriété.** — Nous avons démontré que la propriété privée perpétuelle est le seul régime propice à la prospérité publique et à la liberté; une autre question se pose maintenant : quels sont les mérites respectifs de la grande et de la petite propriété ? auquel de ces deux modes doit-on accorder la préférence ?

Nous avons examiné plus haut les avantages qu'offre en général la production en grand, par rapport à la production en petit (voir page 93); ces observations s'appliquaient surtout à l'industrie, elles doivent subir quelques modifications quand il s'agit de l'agriculture,

Les partisans de la petite propriété et de la petite culture font valoir que le petit propriétaire cultive souvent d'une façon beaucoup plus intensive que le grand propriétaire; c'est que la terre a pour l'homme qui la possède un attrait singulièrement vif; elle devient l'objet de toutes ses pensées, de tous ses soins, de toute sa tendresse. Le petit propriétaire ne mesure pas le temps qu'il consacre à son domaine, il y affecte avec plaisir des heures supplémentaires au delà de la journée normale. Jamais le petit propriétaire ne réduira chez lui à 8 ou à 9 heures la journée de travail. C'est comme une mère qui soigne son enfant. De là les miracles de la petite culture, qui transforme des rochers parfois en

champs ou en jardins. Ces miracles proviennent d'un travail infatigable et incalculable, qui trouve dans la joie dont il est accompagné sa principale récompense.

La surveillance dans la grande agriculture est, dit-on, beaucoup plus difficile que dans la grande industrie. Le travail est plus varié et, dépendant des brusques changements de température, ne peut être ordonné d'une manière aussi uniforme et aussi constante que dans une usine ; les travailleurs sont plus dispersés dans les champs que dans une salle de manufacture ; le contrôle est plus malaisé ; la comptabilité agricole ne peut pas avoir le même degré d'exactitude et de précision que la comptabilité industrielle. Il en résulte que, pour l'exploitation agricole, un des principaux avantages de la production en grand est fort atténué. « L'œil du maître » du petit propriétaire recouvre, au contraire, dans le travail des champs, toute sa vertu.

On ajoute que le rôle des machines est moindre dans l'agriculture, et que les économies d'installations y sont moins aisées à faire que dans la fabrication proprement dite. Cette observation est moins vraie que la précédente. Les machines, comme l'Amérique le prouve, peuvent tenir dans la production rurale une place que les progrès de la science élargissent chaque jour : machines à labourer, à semer, à moissonner, à faucher, à battre, à presser, etc., chemins de fer portatifs, téléphones. De même, de grandes installations, pour les cultures qui ont un caractère un peu industriel, comme celle de la vigne, de la betterave, l'élève du bétail, offrent une considérable économie de capital et de frais généraux, si on les rapproche d'une multitude de petites installations destinées à donner le même produit.

Une vaste cave avec d'énormes foudres, destinés à contenir 10,000 ou 20,000 hectolitres de vin, une laiterie

ou une fromagerie qui doit faire des milliers de quintaux de lait ou de fromage; des distilleries ou des féculeries énormes, sont loin de coûter autant, comme frais d'établissement, et d'exiger autant d'entretien ou de main-d'œuvre que le total des petites installations vingt fois ou cent fois moins importantes et donnant, toutes réunies, une production égale.

On peut dire que, en se réunissant et en s'associant, les légions de petits propriétaires peuvent pourvoir pour tout un rayon à une grande installation centrale, comme ces caves, ces laiteries, ces distilleries, ces féculeries, qui les dispenserait de leurs petites et coûteuses installations morcelées. Cela est vrai; l'esprit d'association devient de plus en plus une des nécessités, en même temps qu'une des difficultés de la petite culture. Si elle veut vivre et prospérer, il faut qu'elle s'imprègne de plus en plus de l'esprit d'association.

Il reste, toutefois, un avantage à la grande propriété bien conduite : c'est la supériorité intellectuelle et scientifique, à laquelle se joint souvent la supériorité de capitaux. Cette supériorité intellectuelle des grands propriétaires sérieux et appliqués est l'une des conditions du progrès agricole. Dans le Midi de la France, ce sont de grands propriétaires qui ont introduit le soufre pour lutter contre l'oïdium qui ravageait les vignes; ce sont eux qui, plus tard, se sont servis de la submersion ou du sulfure de carbone pour entraver le phylloxera, du sulfate de cuivre pour combattre le mildew, des plants américains résistants pour remplacer les plants français détruits. Dans le nord et le centre de la France, ce sont les grands propriétaires qui ont modifié les assolements, qui ont essayé ces semences perfectionnées dont nous entretient M. Grandeau, qui ont introduit la betterave à sucre et amélioré les types de bestiaux.

La grande propriété intelligente instruit la petite propriété : elle lui fournit des modèles. Sans la grande propriété, l'agriculture d'un pays tomberait dans la routine : elle aurait toutes les ressources d'un travail considérable, mais non pas celles des applications de la science. Un grand domaine privé bien dirigé dans un canton est une école cantonale que rien ne peut remplacer.

Il y a, toutefois, cette différence entre l'industrie et l'agriculture que, tandis que la grande industrie détruit en général la petite, la grande propriété et la petite propriété peuvent, au contraire, faire très bon ménage ensemble et se rendre des services mutuels.

La grande propriété est très utile aux petits propriétaires qui l'entourent ; elle leur fournit de bonnes journées et leur permet de ne consacrer à la culture de leur champ que des heures surérogatoires, dont le produit, quel qu'il soit, est tout bénéfice pour eux. Les petits propriétaires ne sont nulle part si prospères que lorsqu'ils se trouvent auprès d'un grand domaine intelligemment dirigé.

Les divers modes de propriété, la grande, la moyenne et la petite, ont des avantages qui doivent faire souhaiter qu'aucun des trois ne viennent à disparaître.

La petite propriété est surtout bien placée dans la banlieue des villes et des villages. Parfois elle exagère le morcellement et l'enchevêtrement des parcelles : la loi doit alors faciliter les échanges par des exemptions de droits ; les propriétaires doivent se prêter de bonne grâce à ces remaniements intelligents, sans qu'il soit nécessaire de les y contraindre par la loi, comme on l'a fait parfois en Allemagne.

# CHAPITRE IV

## LA PART DU CAPITAL DANS LA RÉPARTITION. L'INTÉRÊT

**Nature du prêt à intérêt. — L'intérêt dérive nécessairement de la nature du capital. — Circonstances qui influent sur le taux de l'intérêt. — Tendance générale de la civilisation en ce qui concerne le taux de l'intérêt.**

**Nature du prêt à intérêt.** — On a vu dans la première partie de ce livre les services essentiels que le capital rend à la production. Il est juste qu'on l'en récompense; la rémunération qu'on lui accorde reçoit le nom d'intérêt. On dit que le taux de l'intérêt est de 4, de 5 ou de 6 p. 100, suivant que, d'après les habitudes en usage dans un temps déterminé ou dans un pays déterminé, l'emprunteur d'un capital paye au capitaliste prêteur 4 francs, 5 francs ou 6 francs par chaque 100 francs empruntés, pour l'usage de cette somme pendant une année et en plus de la restitution de la somme elle-même. Les 100 francs dus et qu'il faudra restituer à l'échéance constituent le capital; les 4, 5 ou 6 francs que 'on doit payer en outre pour chaque année de la durée lu prêt se nomment intérêt.

La légitimité du prêt à intérêt a été contestée par quelques philosophes, quelques docteurs religieux et certains socialistes. La raison des doutes que quelques ésprits élevèrent autrefois contre la légitimité de l'intérêt

du capital tient à ce que l'on confond le capital avec l'argent, qui n'en est que la représentation et qui sert seulement à transférer la disposition du capita d'une personne à une autre. Cent francs en pièces d'argent ou d'or, au bout d'une année, restent exactemen' ce qu'ils étaient auparavant et ne font pas de petits « L'intérêt, dit-on, est de la monnaie qui engendre d la monnaie : cela est contre nature. »

Cette erreur est manifeste, et on ne saurait trop la combattre. Le capital ne doit pas être confondu avec l'argent. Quand un homme emprunte à un autre 1,000 francs ou 10,000 francs, le prêt se fait bien par la livraison d'une somme d'argent ou d'une somme de billets de banque ou d'un chèque, c'est-à-dire d'un mandat sur un établissement de crédit; mais il ne faut pas s'arrêter à ces apparences : ce que l'emprunteur se procure en réalité, c'est le pouvoir appartenant au prêteur, par suite de ses épargnes ou de son travail antérieur, de puiser dans l'actif social, jusqu'à concurrence d'une valeur déterminée, des objets de toute nature suivant ses besoins. Avec les 1,000, 10,000 ou 100,000 francs empruntés, l'emprunteur peut se procurer à sa guise, soit du blé, soit une maison, soit un champ, soit des charrues, soit du bétail, des instruments de travail de toute sorte.

Ce sont les instruments de travail et les approvisionnements qui constituent à proprement parler le capital. Lorsque, dans les anciens temps, la religion chrétienne, faute de distinguer le capital de l'argent, se montrait peu favorable à l'intérêt des capitaux, il se trouva, parmi les deux branches différentes de l'Église chrétienne, deux explications et deux justifications du prêt à intérêt. C'est Calvin, d'une part, et les jésuites qui ont le mérite d'avoir réhabilité l'intérêt du capital, d'avoir prouvé que c'est un

phénomène naturel et qui n'a rien de contraire à la justice.

L'argent, disait Calvin, n'engendre pas de l'argent, c'est incontestable ; mais avec de l'argent on achète des terres qui produisent un revenu net, toutes dépenses de main-d'œuvre payées; on achète une maison qui produit des loyers; on achète une vache qui donne du lait et fait plus que payer sa nourriture et son entretien, etc. Calvin distinguait assez nettement le capital réel que l'on peut se procurer avec de l'argent et l'argent lui-même, qui n'est qu'un moyen d'acquisition.

Les jésuites, dans une analyse exacte, démêlèrent encore plus nettement le rôle que joue le capital dans les opérations industrielles et commerciales.

**L'intérêt dérive nécessairement de la nature du capital.** — Le propre du capital, c'est d'ajouter, dans une mesure plus ou moins considérable, à la production de l'homme. Qu'il s'agisse d'un fusil prêté à un sauvage, d'une machine à coudre prêtée à une ouvrière, d'une brouette ou d'une charrette et de chevaux prêtés à un ouvrier terrassier, d'une barque prêtée à un pêcheur, il est incontestable que le sauvage tuera plus de gibier avec un fusil qu'il ne l'aurait fait avec ses seules mains et à la course, que l'ouvrière fera plus de besogne avec la machine à coudre qu'avec une simple aiguille, que le terrassier déplacera plus de terre avec la brouette ou avec la voiture et les chevaux que s'il n'avait pas eu ces instruments à sa disposition, que le pêcheur prendra plus de poisson avec une barque qu'il ne l'aurait pu faire s'il en avait été privé. Ces exemples pourraient être multipliés à l'infini : les instruments agricoles, l'outillage industriel, les locomotives, sont dans le même cas.

Puisque le capital augmente ainsi les forces produc-

tives de l'emprunteur, il est naturel que celui-ci donne au prêteur du capital une partie de l'accroissement de production ainsi obtenu. Au lieu de prêter le capital, on peut le louer, louer le fusil, louer la machine à coudre, louer la brouette, louer les chevaux et le tombereau, louer la faneuse et la moissonneuse. Celui qui n'a pas ces instruments a un grand avantage, quand il ne peut les acheter, à les louer pour une somme déterminée, au jour, à la semaine ou au mois. Le prêt est assimilable à une location : aussi dit-on parfois le loyer des capitaux pour indiquer le taux de l'intérêt.

Personne ne soutiendra qu'un homme qui a emprunté un tombereau et des chevaux, ou une machine à coudre, ou une machine à battre, soit régulièrement quitte envers le prêteur quand il lui restitue au bout d'un mois, ou de six mois, ou d'un an ces instruments de production en aussi bon état qu'auparavant. Il doit y ajouter quelque chose, à savoir une part dans le surcroît de productivité que l'usage des objets empruntés a donné à son travail.

D'un autre côté, le prêteur du capital, en s'en dessaisissant, a pu se porter préjudice à lui-même ; car telle circonstance aurait pu se présenter où il aurait eu besoin de ces instruments et, ne les ayant plus, aurait été induit en dommage. Il court, en outre, les risques de détérioration, parfois même de perte des objets prêtés ; car l'emprunteur peut être soit infidèle, soit simplement maladroit et insolvable. Il est naturel que le prêteur soit indemnisé de ces risques. La simple restitution, au bout de six mois, d'un an, de dix ans, de l'objet prêté ne l'indemniserait pas. Car, indépendamment des chances de détérioration ou de perte, un bien futur ne vaut pas un bien présent, à cause de la brièveté et des aléas de la vie humaine. L'échange d'un

bien présent contre un identique bien futur serait préjudiciable à celui qui livrerait le premier.

L'intérêt du capital est donc légitime, parce que l'emprunteur, s'il est intelligent et laborieux, retire un surcroît de productivité de la somme empruntée ; parce que, d'autre part, le prêteur se prive de la jouissance d'une chose qui éventuellement pourrait lui être utile pendant la durée du prêt, et que, en outre, il court des risques, soit de détérioration, soit de perte, soit de retard dans la restitution.

Le taux de l'intérêt est une convention à forfait qui résout, par une somme déterminée et fixée d'avance, la rémunération qui, par les raisons précédentes, est due au prêteur.

**Avantages de l'intérêt du capital pour l'emprunteur.** — L'intérêt du capital est, d'ailleurs, avantageux à l'emprunteur ; car, si les possesseurs de capitaux ne devaient retirer aucun avantage de leurs prêts, ils ne se dessaisiraient jamais des sommes qu'ils possèdent; ils ne prêteraient plus que par amitié, par dévouement ou par charité, c'est-à-dire dans des occasions tout à fait exceptionnelles.

On objectera peut-être que certains emprunteurs ne recourent pas à l'emprunt pour se procurer des instruments de travail, mais simplement pour accroître leurs consommations, leurs jouissances, et gaspiller des capitaux, au lieu d'en tirer un parti productif.

Ce cas se rencontre en effet, mais le prêteur en général ne peut entrer dans ces distinctions ; il doit supposer que l'emprunteur fait de la somme empruntée un usage raisonnable, c'est-à-dire qu'il accroît la production.

Il existe, toutefois, une catégorie de prêteurs qui poussent les hommes imprévoyants à des dépenses

excessives et improductives, pour leur faire des prêts à de très gros intérêts. Ces hommes sont ce que l'on appelle des usuriers. L'usure consiste, non pas tant dans le taux très élevé de l'intérêt que dans des manœuvres soit délictueuses, soit tout au moins immorales, pour pousser des hommes imprévoyants à des emprunts qui les ruineront. L'usure est l'abus et comme la corruption du prêt à intérêt. Les lois l'ont souvent condamnée ; il n'est pas démontré que leur intervention en cette matière, sauf quand les manœuvres immorales sont tout à fait prouvées, soit justifiée. Mais tout au moins la morale flétrit avec raison les prêteurs qui, pour accroître le taux de l'intérêt, cherchent uniquement à profiter des passions des hommes faibles.

**Circonstances qui influent sur le taux de l'intérêt.** — Le taux de l'intérêt, quand on le considère dans un temps donné et dans l'ensemble d'un pays, obéit à certaines lois générales. Il n'est pas fixé par la pure fantaisie ; il résulte : 1° de l'abondance des capitaux disponibles ; 2° de la productivité que ces capitaux pourront avoir dans les conditions présentes de l'industrie, de l'agriculture et du commerce ; 3° de la quantité et de l'ardeur des emprunteurs, surtout des emprunteurs productifs, tels que les industriels, les commerçants et les agriculteurs ; 4° des risques de perte soit partielle soit totale que comportent l'état général du pays et la situation particulière de chaque emprunteur. Plus les risques sont considérables, plus le taux de l'intérêt est élevé, parce qu'il contient alors, outre la rémunération normale du capital, une sorte de prime d'assurance contre les pertes possibles.

Le taux de l'intérêt est, en général, plus élevé dans les pays neufs et naturellement fertiles que dans les vieux pays, parce que dans les premiers les capitaux

sont moins abondants; qu'ils peuvent, s'appliquant à des terres vierges et à des contrées où les principales œuvres de la civilisation sont à peine ébauchées, avoir une productivité plus grande, et qu'enfin, la société étant moins assise et les entrepreneurs se trouvant à la fois plus audacieux et moins pourvus de ressources, les risques sont supérieurs dans ces jeunes pays.

Au lendemain des grandes découvertes, qui entraînent une sorte de rajeunissement du monde et qui exigent d'immenses capitaux dont l'emploi sera très productif, le taux de l'intérêt est élevé, comme dans la période qui a accompagné les premières applications de la vapeur à la locomotion, soit de 1850 à 1865. Quand, au contraire, ces grandes œuvres sont achevées et que l'on n'a plus à faire en quelque sorte, du moins dans les vieux pays, que la besogne courante de l'humanité, comme depuis 1875 en Europe, le taux de l'intérêt devient plus bas.

Ainsi le taux de l'intérêt varie fréquemment, surtout dans les affaires industrielles et commerciales, qui sont les plus mobiles et les plus impressionnables.

**Tendance générale de la civilisation en ce qui concerne le taux de l'intérêt.** — Il y a néanmoins une tendance générale qui influe sur la civilisation et qui, sauf les oscillations inévitables, porte à la baisse graduelle du taux de l'intérêt.

Les causes de cette tendance à la baisse sont les suivantes :

1° La sécurité des transactions tend à s'accroître par une justice plus exacte et plus prompte, par les procédés de ponctualité qui se généralisent chez les commerçants et les industriels et s'étendent peu à peu à toutes les autres personnes. Les risques généraux, ceux qui provenaient de l'incertitude des lois, de l'arbitraire de

la justice et des fréquents désordres matériels, tendent ainsi à s'atténuer. La partie de l'intérêt qui représente simplement une prime d'assurance contre les risques peut donc, dans la généralité des cas, diminuer.

2° L'augmentation incessante des capitaux par l'épargne s'accentue avec une énergie croissante. La facilité offerte par les sociétés anonymes qui recueillent des quantités de petites sommes pour d'énormes entreprises, les valeurs mobilières, actions et obligations qui se répandent, les banques qui fondent des succursales, les nombreuses caisses d'épargne, les caisses postales, les assurances sur la vie, stimulent le goût de l'épargne, en multipliant les occasions et les modes divers de placement. Il en résulte que toutes les parcelles d'épargne qui autrefois, au moins pendant un certain temps, restaient inutilisées, sont aujourd'hui presque immédiatement apportées, sous une forme ou sous une autre, sur le marché des capitaux. Puis, grâce à l'élévation des salaires, les ouvriers maintenant peuvent plus épargner qu'autrefois. L'éducation, en développant les habitudes de prévoyance, fait pénétrer l'épargne dans des couches où elle avait jadis peu de racines. Cette abondance des nouveaux capitaux qui se forment chaque année tend à la longne à réduire le taux de l'intérêt.

3° Cette tendance devient bientôt une réalité dans les périodes où les inventions et les découvertes sont peu importantes et n'ont que des résultats pratiques médiocres. Tous les temps et tous les états de société ne sont pas également propices à une très grande productivité des capitaux. Ainsi, les capitaux employés de 1850 à 1865 à constituer les grandes lignes de chemins de fer, les entreprises d'eaux et de gaz dans les villes importantes, avaient une productivité considérable; les capitaux employés de 1870 à 1910 à construire des

lignes de chemins de fer tertiaires jouissant de peu de trafic, à créer des entreprises d'eaux et de gaz dans de toutes petites villes, jouissaient d'une moindre productivité. Dans un vieux pays où les principales œuvres de la civilisation sont accomplies, le taux de l'intérêt tend à baisser.

Trois grandes causes générales inclinent donc l'intérêt du capital à la baisse. Par contre, trois causes occasionnelles peuvent, de temps à autre, ralentir ou suspendre ce mouvement de baisse de l'intérêt. Ce sont : 1° de très grandes découvertes ou inventions, susceptibles d'applications pratiques étendues et soudaines ; ces inventions et ces découvertes exigent à la fois l'emploi de capitaux considérables et peuvent les largement rémunérer. 2° L'émigration des capitaux vers les pays neufs, où toutes les principales œuvres de la civilisation restent à accomplir : cette émigration peut avoir lieu, sans déplacement des personnes, simplement par la souscription à des titres d'actions et d'obligations des compagnies étrangères ou des États étrangers. Cette émigration des capitaux n'est pas un mal. Elle empêche le taux de l'intérêt de trop baisser dans les vieux pays. 3° Les guerres et les dépenses excessives de luxe, soit des États, soit des particuliers ; cette troisième cause est un mal, parce qu'elle détruit des capitaux sans aucune compensation.

A tout considérer, trois causes générales agissant d'une manière à près permanente influent sur l'intérêt du capital dans le sens de la baisse ; trois autres causes accidentelles et temporaires viennent enrayer de temps en temps cette baisse. Mais le résultat de tous ces mouvements, c'est la tendance définitive à une diminution du taux de l'intérêt.

Cette baisse du taux de l'intérêt a des avantages e

des inconvénients dans le détail desquels il serait superflu ici d'entrer; mais, tout compte fait, elle doit à la longue, sinon dès le premier jour, diminuer l'inégalité des conditions entre les hommes (1).

L'État doit éviter d'influencer par ses agissements ou par ses lois le taux de l'intérêt. Parfois le législateur a défendu de prêter au-dessus de 5 p. 100 ou de 6 p. 100. Ces prescriptions étaient toujours violées, non pas seulement clandestinement, mais publiquement par les banques, par les grandes sociétés, par l'État lui-même dans les moments critiques, comme en 1871 où l'État français emprunta à 6 un quart p. 100.

Quand il s'agit d'entreprises aventurées, ou pouvant rapporter de très gros bénéfices, le prêteur peut légitimement demander un taux d'intérêt de plus de 4 à 5 p. 100, parce qu'il court alors des risques considérables de pertes et que, d'autre part, l'emprunteur a devant lui des chances considérables de gain. C'est ce qui arrive quand on prête à un inventeur dont l'applicabilité de la découverte n'est pas encore complètement démontrée.

Quant à l'usure réelle, c'est-à-dire les manœuvres dolosives ou immorales qui consistent à profiter, en les stimulant, des passions d'autrui, les tribunaux peuvent la réprimer, soit en déclarant le contrat nul pour défaut de consentement libre, soit en punissant le dol. Il n'est nullement besoin d'établir pour cet objet un maximum légal du taux de l'intérêt. Ce maximum a toujours été soit inefficace soit nuisible.

(1) Voir pour une analyse détaillée des effets de la baisse du taux de l'intérêt mon *Essai sur la répartition des richesses et la tendance à une moindre inégalité des conditions*, 4e édition

Il ne faut pas se hâter de trouver, dans la hausse du taux de l'intérêt qu'ont provoquée les événements de la guerre, un démenti à l'idée qu'a soutenue Paul Leroy-Beaulieu, d'une tendance générale, dans le temps, à la baisse de ce taux. Les emprunts d'Etats ont été émis pendant et après la guerre, jusqu'à aujourd'hui, à un taux croissant qui, en France, est environ de 6 %, alors qu'avant la guerre ce taux se rapprochait de 3 %. Mais ce n'est là qu'un accident si l'on envisage dans le temps et dans l'espace l'évolution économique. L'orage violent et long de la guerre est un état anormal. Aussi ne peut-on en tirer cette conséquence : que la tendance à la baisse du taux de l'intérêt ne se produira pas de nouveau quand les effets de l'orage auront cessé de se faire sentir. C'est comme si, à la suite des pertes terribles en hommes qu'ont subies les nations belligérantes, on soutenait que la tendance à l'accroissement de la durée de la vie moyenne ne doit plus désormais se manifester. Or ce sont les hommes jeunes, qui en grande majorité ont été fauchés dans la tourmente. Quels savants actuaires établiraient, d'après ces bases, une table de mortalité pour en appliquer les données dans l'avenir?

# CHAPITRE V

## DU PROFIT DE L'ENTREPRENEUR D'INDUSTRIE. — DES CAUSES ET DES ÉLÉMENTS DE CE PROFIT

**Le rôle de l'entrepreneur. — La nature et les éléments du profit. — L'élément particulier des grands profits industriels et commerciaux. — Les bénéfices exceptionnels de certains entreprenurs sont la preuve et le résultat d'un gain considérable pour l'ensemble de la société. — Absurdité des explications socialistes du rôle de l'entrepreneur. — Tendance à la baisse des profits.**

**Le rôle de l'entrepreneur.** — La fonction de l'entrepreneur d'industrie, de commerce ou de culture est, de toutes les fonctions de l'économie sociale, la plus élevée. C'est une profession libre, qu'aucune disposition légale n'entrave ; chacun y entre et s'y classe suivant ses aptitudes. L'entrepreneur est l'âme de la production : il en a la responsabilité totale et définitive ; tout le résultat net lui en incombe en gain ou en perte matérielle, en honneur ou en honte. Le mot de honte peut être ici prononcé ; car l'insolvabilité de l'entrepreneur entraîne parfois la faillite, à laquelle les législateurs ont joint les conséquences qui portent atteinte à la considération personnelle.

Sans nous étendre davantage sur le rôle de l'entrepreneur et en renvoyant à ce sujet le lecteur à la première partie de cet ouvrage (page 64), recherchons en quoi consiste sa rémunération, qui prend dans la langue

nomique le nom de *profit*, et que dans la langue lgaire on appelle aussi *bénéfice*.

**La nature et les éléments du profit.** — Sur la nature et les éléments du profit de l'entrepreneur, il s'est produit deux théories différentes et incomplètes, dont l'une a cours surtout en Angleterre et la seconde en Allemagne. La première assimile le profit de l'entrepreneur à l'intérêt du capital ; la seconde confond le profit de l'entrepreneur avec un traitement ou un salaire, ce que l'on appelle le salaire de direction.

On a vu, dans le chapitre précédent, ce qu'est l'intérêt du capital ; c'est quelque chose de tout à fait différent du profit de l'entrepreneur. L'intérêt du capital, c'est-à-dire la rémunération que l'on paye à un prêteur pour l'usage de la somme empruntée, est, à un même moment, pour des entreprises présentant des risques égaux, à peu près uniforme dans un même pays. Elle ne varie que très peu : à peine pourrait-on y constater des différences d'un dixième, rarement d'un cinquième, dans des conditions à peu près analogues de sécurité.

Le profit de l'entrepreneur, au contraire, est excessivement variable : il est double, triple, quadruple, vingtuple pour l'un de ce qu'il est pour l'autre. Il est manifeste que la personne de l'entrepreneur tient une grande place dans l'étendue du profit, tandis que la personne du prêteur n'influe que très peu ou pas du tout sur le taux de l'intérêt.

Autant l'intérêt apparaît, dans un temps et dans un pays déterminé, comme à peu près constant et stable, ne subissant que des fluctuations lentes et graduelles ; autant le profit de l'entrepreneur se montre variable agité et individuel.

Quant à la théorie qui ne veut voir dans le profit de l'entrepreneur qu'une sorte de salaire, plus élevé que

celui de l'ouvrier, elle n'est pas absolument fausse, mais elle est incomplète.

Il est exact que dans le profit de l'entrepreneur entre, comme premier élément, le salaire de sa peine. Voici un homme qui, dans la généralité des cas, travaille autant, quoique autrement, qu'un ouvrier. Il combine tous les éléments de la production, il cherche les commandes, il achète les matières premières, il surveille la fabrication, il place les articles produits. Son travail physique est parfois considérable, et son travail intellectuel l'est beaucoup plus. Il se déplace, il a le cerveau toujours rempli du succès de son entreprise. Tandis que l'ouvrier, après sa journée de dix heures, a l'esprit libre et peut ne plus songer qu'à son ménage, à ses affections ou à ses distractions, la pensée de ses engagements et le soin de ses combinaisons industrielles n'abandonnent pour ainsi dire jamais l'entrepreneur; ils l'assiègent pendant la nuit, ils se représentent à lui à ses heures de loisir.

Certes, un pareil travail, aussi ininterrompu, aussi prolongé et aussi varié, vaut bien un salaire, et le mot de salaire de direction est assez ingénieusement trouvé pour désigner la rémunération qui concerne cette peine prise par l'entrepreneur. Aussi un certain nombre d'industriels et de négociants, quand ils établissent leurs comptes, s'allouent-ils un traitement fictif, 6,000 francs, 8, 10 ou 12,000 francs par an, somme qu'ils pourraient gagner s'ils s'étaient faits employés ou directeurs d'usine, et ils ne regardent comme profit réel que ce qui, dans leurs gains annuels, déduction faite de l'intérêt normal du capital engagé, dépasse ce salaire de direction.

On fait remarquer que ce salaire de direction des entrepreneurs est affecté par certaines des causes qui

affectent le salaire des ouvriers en général : ainsi par la concurrence des entrepreneurs entre eux, c'est-à-dire par la rareté ou la fréquence des aptitudes personnelles, soit morales, soit techniques, pour la direction des entreprises; dans un pays où tout le monde a reçu une instruction assez développée, les bénéfices des entrepreneurs auront une tendance à être moins élevés que dans un pays où très peu de personnes ont une éducation suffisante pour se faire commerçants et industriels. De même encore, les risques des entreprises accroîtront les profits moyens de l'entrepreneur, ainsi que les risques d'un travail accroissent les salaires moyens d'un ouvrier. Personne ne se soucie d'être toujours livré au sentiment pénible d'un risque perpétuel et considérable. Dans les industries nouvelles, peu connues, les bénéfices des entrepreneurs auront donc une tendance à être plus élevés que dans les industries anciennes et de tout repos. Enfin le désagrément soit physique, soit moral, de certaines industries ou professions sera compensé par une élévation plus grande des profits : il est clair que les entreprises de vidanges, par exemple, de balayage, ne seront exécutées qu'autant qu'elles offriront des profits un peu plus élevés que les industries plus élégantes et mieux posées dans le monde.

Toutes ces remarques sont exactes et s'appliquent à la généralité soit des entreprises, soit du moins de celles qui concernent une même industrie. Il n'en est pas moins vrai que le mot de salaire de direction dont on se sert n'est pas le mot propre qui convienne à la rémunération de l'entrepreneur. Un salaire, c'est une rétribution définitivement acquise, une fois le travail fourni; il en est de même du traitement. Chaque semaine ou chaque mois, le salaire ou le traitement de

l'employé ou de l'ouvrier lui appartient, sans qu'aucune circonstance postérieure puisse annuler son droit. En cas de faillite même, les salaires et les traitements des ouvriers et des employés sont privilégiés par rapport aux autres créanciers.

Il en est tout autrement de ce que l'on appelle le salaire de direction de l'entrepreneur; le payement de ce salaire est suspendu pendant toute l'année; il n'est définitivement acquis qu'à l'expiration de l'exercice annuel, si les comptes de l'inventaire se soldent en bénéfices, c'est-à-dire en excédent de l'ensemble des recettes sur l'ensemble des dépenses. Si l'inventaire annuel, au contraire, le compte définitif de toutes les recettes et de toutes les dépenses de l'année, fait ressortir un excédent des dépenses sur les recettes, alors l'entrepreneur a perdu toute sa peine pendant les douze mois écoulés, il n'a droit à rien, il n'a rien; il aura travaillé sans résultat pour lui-même; les ouvriers, les employés auront gagné leur vie; lui, n'aura pas gagné la sienne.

Il ne peut donc pas être question là d'un salaire de direction à proprement parler, mais d'une indemnité de direction; et cette indemnité n'est définitivement acquise que lorsque l'ensemble des comptes de l'exercice annuel fait ressortir un excédent de toutes les recettes d'un établissement industriel et commercial sur toutes les dépenses.

Ainsi, les principaux éléments, les éléments les plus habituels, les plus généraux, des profits ordinaires de l'entrepreneur, c'est une indemnité pour les risques qu'il court et une autre indemnité pour toute la peine qu'il prend, physique ou morale.

**L'élément particulier des grands profits industriels ou commerciaux.** — Le profit, du moins les grands profits contiennent un autre élément, qui

est singulièrement variable et qui tient au talent particulier, exceptionnel, de certains entrepreneurs.

Dans un état donné des connaissances techniques, la société consent à payer à un prix déterminé les satisfactions ou les produits qui lui sont procurés par telle ou telle industrie; ce prix équivaut à la somme nécessaire pour rémunérer tous les frais normaux de fabrication qui sont l'intérêt et l'amortissement du capital, les salaires d'ouvriers, l'ensemble des frais généraux et l'indemnité raisonnable pour les risques et les peines de l'entrepreneur d'industrie.

Or, il survient que les entrepreneurs qui ont une grande activité, un grand talent, arrivent, soit par une surveillance très attentive, soit par de nouvelles combinaisons des tâches, soit par l'invention de machines, soit par d'autres circonstances, à pouvoir abaisser le prix de revient de leur produit au-dessous du prix de revient général qui sert de base au prix de vente habituel.

Quand un entrepreneur a eu ce mérite et ce bonheur, son profit peut s'accroître de toute la différence ou d'une grande partie de la différence entre son propre prix de revient et celui de ses rivaux.

Quelquefois, au lieu de provenir de l'infériorité des prix de revient dans un établissement relativement aux établissements concurrents, le grand profit industriel provient de ce que, pour un prix de revient identique, tel entrepreneur est parvenu à livrer des produits qui sont meilleurs, qui sont plus purs, plus perfectionnés que ceux de ses concurrents : cela lui attire une préférence, une clientèle double, triple ou décuple.

Voilà la source, la principale source des grands profits industriels : c'est la réduction des prix de revient dans un établissement déterminé au-dessous des prix de revient habituels pour les marchandises analogues,

ou bien c'est l'obtention d'une qualité supérieure de produits sans accroissement des prix de revient.

Voilà pourquoi les profits des entrepreneurs sont si variables, voilà pourquoi ils atteignent parfois des sommes énormes. Que dans une usine on parvienne à fabriquer, sans détérioration de qualité, une pièce de toile à cinquante centimes de moins que ce n'était l'usage, ou une tonne de fer à cinq ou six francs de moins, immédiatement les bénéfices deviennent immenses.

**Les bénéfices exceptionnels de certains entrepreneurs sont la preuve et le résultat d'un gain considérable pour l'ensemble de la société.** — Les bénéfices exceptionnels ne sont pas acquis aux dépens de la société : au contraire, ils sont la preuve que la société est en gain. La perte pour l'entrepreneur indique que la société est elle-même en perte, c'est-à-dire que les satisfactions ou les produits qu'on lui offre ne valent pas l'ensemble des efforts faits pour les lui procurer. Le très grand profit de l'entrepreneur, d'autre part, indique la mesure où les efforts dépensés efficacement soit dans son établissement, soit par sa méthode, pour procurer à la société certains produits ou certaines satisfactions, restent au-dessous des efforts nécessaires dans les autres établissements analogues. Que Bessemer, par exemple, fasse une fortune de 25 à 30 millions de francs en diminuant le prix de fabrication de l'acier, ce n'est pas aux dépens de la société qu'il conquiert ces 25 ou 30 millions de francs; au contraire, la société a beaucoup plus profité encore que lui de son activité industrielle, puisque, par sa capacité et ses découvertes, il a fait baisser d'une façon universelle l'ensemble des frais nécessaires pour la production de l'acier et qu'il en a ainsi répandu l'usage.

Que, dans une sphère plus modeste et sans arriver

à l'éclatante renommée de Bessemer, tel fabricant de toiles ou de quincaillerie soit parvenu, à force de surveillance, par d'heureuses combinaisons des tâches, par un habile choix ou un meilleur usage des matières premières, à abaisser dans son établissement le prix de ses articles de quinze ou vingt centimes le mètre ou le kilogramme au-dessous du prix de ses concurrents, il fera de gros profits et arrivera à une grande fortune; mais est-ce aux dépens de la société que ces bénéfices énormes seront acquis? Pas le moins du monde, puisqu'ils résulteront simplement de l'infériorité des prix de revient de fabrication dans tel établissement par rapport au prix de revient des établissements concurrents.

Le gros profit est le résultat d'une chasse heureuse au progrès; voilà pourquoi la classe des entrepreneurs d'industrie, quand on la considère dans ceux qui la représentent le mieux, est si active, si ingénieuse, si éveillée et si souvent inquiète. Chaque entrepreneur cherche à supplanter ses concurrents en faisant des produits soit plus goûtés et plus parfaits, soit à un moindre prix de revient; et l'on n'arrive jamais à des bénéfices notables que lorsqu'on est parvenu à assurer à ses produits un avantage soit de qualité, soit de bon marché, par rapport à tous les produits analogues.

Le talent de l'entrepreneur peut se décomposer en deux parties : la capacité commerciale et la capacité industrielle. La capacité commerciale consiste à bien acheter et à bien vendre; ce n'est pas seulement une affaire de soin et d'application, mais encore de tact et d'intuition : acheter les matières premières là où elles sont les plus parfaites et les moins chères, découvrir de nouveaux marchés d'approvisionnement où les conditions soient meilleures que sur les marchés anciens;

bien vendre les produits fabriqués, dans les moments et dans les lieux où ils ont le plus de valeur ; découvrir des débouchés nouveaux, soit à l'étranger, soit parmi de nouvelles couches d'acheteurs, pour l'écoulement de ses marchandises.

La capacité industrielle consiste à deviner les besoins de la société, le prix que celle-ci peut mettre à leur satisfaction, puis à combiner les entreprises pour la fabrication des produits utiles ou agréables à l'homme : organiser les locaux, les machines, les ouvriers, les frais généraux, les tâches diverses, de façon que le résultat industriel soit atteint avec le moins de frais possible.

**Absurdité des explications socialistes du rôle de l'entrepreneur.** — On voit combien le rôle de l'entrepreneur diffère de celui que lui attribue le socialiste allemand Karl Marx, qui le compare à un garde-chiourme. Prenez les meilleurs gardes-chiourmes des deux mondes; mettez-les à la tête des industries les plus simples; vous pouvez être sûr qu'ils feront faillite.

C'est également une prétention folle de certains socialistes que les bénéfices des entrepreneurs viennent simplement de ce que ceux-ci confisquent à leur profit exclusif les inventions et les découvertes de la science. S'il en était ainsi, tous les entrepreneurs devraient réussir, tandis que sur dix il y en a deux ou trois qui tombent en faillite ou en déconfiture, cinq à six qui trouvent seulement le moyen de vivre en conservant leur avoir ou en l'accroissant légèrement, et à peine un ou deux qui font une fortune importante.

Les gros profits, nous l'avons dit, proviennent de la diminution des prix de revient dans un établissement déterminé au-dessous des prix de revient dans les autres établissements analogues. Mais cet avantage est

toujours précaire et de nature périssable : les concurrents moins heureux qui se voient devancer sont en éveil, ils recherchent les causes de la supériorité de leur rival, ils finissent par les deviner et par appliquer les méthodes nouvelles et les procédés les plus avantageux. Le profit est le meilleur des stimulants.

De là vient que la supériorité industrielle est toujours précaire et doit être défendue par les mêmes moyens qui ont servi à l'acquérir, la vigilance et l'esprit d'invention. De là vient aussi la baisse des prix des produits où les inventions se succèdent : l'acier tombe à 115 ou 120 francs la tonne, et le tulle au dixième ou au vingtième des prix d'il y a un siècle.

Les entrepreneurs qui ne parviennent pas à abaisser leur prix de revient ou à inventer des produits nouveaux plus parfaits n'obtiennent que des profits médiocres, qui compensent simplement les risques courus et fournissent, en plus de 'intérêt des capitaux, une modique indemnité pour le travail de direction. Ainsi s'explique que les industries connues, anciennes et stables fournissent de beaucoup moindres bénéfices que les industries nouvelles moins connues.

Le profit de l'entrepreneur n'est donc acquis ni aux dépens des ouvriers, ni aux dépens des consommateurs : il tient essentiellement à la personne du chef. Voilà pourquoi dans les sociétés anonymes industrielles où la personne de l'entrepreneur est en quelque sorte dispersée sur des milliers d'individus, on a beaucoup de peine à arriver à des résultats aussi favorables et aussi durables que dans les entreprises industrielles bien conduites.

**Tendance à la baisse des profits des entrepreneurs.** — Comme le taux de l'intérêt, les profits de l'entrepreneur dans un pays de vieille civilisation ont une ten-

dance à diminuer graduellement. La baisse de taux de l'intérêt y contribue en diminuant le nombre des rentiers et des oisifs. La civilisation augmente la considération de la classe des industriels et des commerçants et rend dans ces professions la concurrence plus ardente. L'éducation fait plus communes les connaissances intellectuelles et les conditions morales qui sont nécessaires à la conduite des affaires industrielles et commerciales. Les risques industriels et commerciaux sont diminués par la connaissance des marchés, des procédés et des méthodes qui se vulgarisent; il est plus difficile de créer des industries tout à fait nouvelles. Aussi le taux des profits qui était autrefois fréquemment, dans les industries communes, de 10, 15 ou 20 p 100 tend à s'abaisser à 6, 8 ou 9 p. 100.

Les entreprises industrielles et commerciales qui ont, pendant la guerre, fourni du matériel et des subsistances à l'Etat, ont — dans tous les pays belligérants — réalisé des bénéfices considérables et de proportions telles qu'un impôt spécial sur ces bénéfices, dit précisément « impôt sur les bénéfices de guerre », a été établi dans ces pays. Ces faits anormaux sont faciles à expliquer. Les Etats, pressés par la nécessité, ont consenti — trop facilement, d'ailleurs — à payer matériel et fournitures à des prix fort élevés. Les chefs d'entreprises, dans ces conditions, se sont désintéressés de l'élé d de leurs prix de revient. Or, c'est au moment où les événements tendaient à accroître les éléments de ces prix de revient qu'il aurait fallu travailler à atténuer cette hausse. Mais en ces temps critiques, la concurrence n'exerçait pas sa bienfaisante action. Certes, les prix devaient infailliblement hausser, par suite des circonstances; cependant cette hausse a été accrue par le manque de résistance de l'Etat et par le manque d'ordre que l'on a constaté dans toutes les entreprises dont il s'était chargé.

# CHAPITRE VI

## LA PART DE L'OUVRIER DANS LA RÉPARTITION. — LE SALAIRE. — SES DIVERS MODES. — LA PARTICIPATION AUX BÉNÉFICES.

Nature et généralité du salaire. — Le salaire est né de la nature des choses. — Avantages respectifs du contrat de salaire pour l'ouvrier et pour l'entrepreneur. — La souplesse du contrat de salaire; modes infinis de combinaisons auxquels il se prête. — Le salaire progressif. — Autres exemples de salaires perfectionnés. — Les causes qui déterminent le taux des salaires. — La cause qui influe le plus sur le salaire est la productivité du travail de l'ouvrier. — Influence de la population sur le taux des salaires. — Objections des socialistes à ce mode de contrat. — Le système de la participation aux bénéfices. — Causes qui s'opposent à l'application universelle de ce régime. — Causes des différences des salaires dans les diverses professions.

**Nature et généralité du salaire.** — La part de l'ouvrier dans la production est représentée, d'ordinaire, par une rémunération convenue d'avance, qui est, en général, proportionnelle soit au nombre d'heures ou au nombre de journées de travail fournies, soit à la quantité de l'ouvrage fait, au nombre, par exemple, de mètres de fils ou de tissus de coton, ou au nombre de tonnes de houille que l'ouvrier aura produits dans un temps fixé. La rémunération ainsi déterminée a pris le nom de salaire.

Ce n'est pas seulement aux travailleurs manuels que s'applique ce mode de rétribution ; c'est à la plupart

professions humaines, même à celles qui sont pu-
ment intellectuelles. Un employé est payé soit à la
maine, soit au mois, soit à l'année, soit d'après un
rif arrêté d'avance. Un médecin compte ses honoraires d'après le nombre de ses visites ; un écrivain est souvent rétribué à la ligne ; un professeur l'est fréquemment à la leçon et à l'heure.

De tous les contrats humains, le salaire, c'est-à-dire la rémunération fixée d'avance soit d'après le temps de travail, soit d'après un tarif pour chaque unité de travail, est le contrat le plus répandu, le plus général, celui qui s'applique aux occupations les plus diverses, qui a cours dans les pays les plus différents, dans les temps les plus séparés les uns des autres. Nul contrat n'a, à un pareil degré, un caractère d'universalité.

Le salaire, dans toutes les classes de la société sans exception, est le lot du plus grand nombre des hommes. On peut dire que, si on y regarde attentivement, en France les trois quarts des hommes, sinon les quatre cinquièmes, sont des salariés.

**Le salaire est né de la nature des choses.** — Entrons dans les éléments du salaire et recherchons-en l'origine et la nature.

Le salaire, comme l'intérêt du capital, est une sorte d'association à forfait.

Voici un entrepreneur qui, pour construire ou pour exploiter une usine, cherche des ouvriers maçons ou des ouvriers tisserands ; ou bien encore voici un capitaliste qui croit avoir découvert un bon gisement de houille et recrute ou forme des ouvriers mineurs ; ou enfin, voici un propriétaire qui croit que tel terrain conviendra à la vigne ; qui pense, d'ailleurs, avoir le moyen de triompher de tous les ennemis de cette plante, le phylloxera, le mildew, l'anthracnose, l'oï-

dium, etc., et qui rassemble des travailleurs de terre.

Quelle rémunération chacune de ces trois personnes va-t-elle proposer aux ouvriers dont elle recherche le concours? Le mode de la rémunération est ici déterminé par la nature des choses.

Il ne peut être question ici d'une association pure et simple. L'association entre les ouvriers et l'entrepreneur est impossible dans la généralité des cas, notamment dans les trois que je viens d'indiquer et que j'ai pris au hasard parmi les entreprises les plus habituelles.

Trois raisons s'opposent à l'association pure et simple :

1° L'impossibilité pour l'ouvrier, qui souvent n'a pas d'épargnes, d'attendre le résultat de l'entreprise. Il faudra plusieurs mois avant que l'usine soit terminée et plusieurs années avant que, toute la mise en train étant achevée, on réalise des bénéfices. Pour qu'une mine de houille commence à produire, il faut bien trois ou quatre ans à partir des premiers travaux de recherche. La vigne ne commence à payer ses frais de culture qu'à la troisième ou même à la quatrième année. Pendant tout ce temps il y aura des dépenses, sans rentrées correspondantes. L'ouvrier qui a des besoins immédiats ne peut attendre une si longue période. En admettant même qu'il s'agisse d'une usine ou d'une mine déjà en exploitation et d'une vigne déjà en production, il se passe souvent plusieurs mois avant que la vente des produits vienne compenser les dépenses préalablement faites. L'ouvrier ne peut accepter que sa rémunération soit différée aussi longtemps. Voilà un premier obstacle considérable à l'association pure et simple entre les ouvriers et l'entrepreneur.

2° Voici un second obstacle à cette association : c'est l'aléa même de l'entreprise. Ce n'est pas l'ouvrier qui a

conçu cette entreprise, et dans la généralité des cas il était incapable de la concevoir et même de la contrôler. Il ne peut savoir si cette filature de coton que l'on va établir se trouvera dans de bonnes conditions pour les approvisionnements, pour le débouché; si cette mine contient du charbon facilement exploitable et aisé à écouler; si cette vigne résistera à tous les ennemis qui menacent cette plante et si le prix du vin sera rémunérateur. Toutes ces choses, l'ouvrier, en général, les ignore : ce n'est pas son affaire de s'en occuper. Il a le droit d'être défiant dans les résultats de l'entreprise; il aurait tort d'être trop confiant et de faire dépendre toute sa rémunération du produit éventuel et définitif.

3° L'ouvrier fournit à l'entreprise un concours qui est précis, uniforme, facilement mesurable et évaluable, à savoir une certaine force de travail pendant un temps donné, ou certains résultats déterminés de cette force de travail, soit 20 mètres de terre bêchés dans une journée, ou 3 mètres cubes déblayés, ou 2 mètres d'étoffe tissés, ou 2 tonnes de houille extraites. Il a droit, pour ce concours qui est nettement circonscrit et déterminé, à une rémunération fixe, connue d'avance, définitivement acquise, quels que soient les résultats lointains et pour lui inconnus de l'entreprise.

Si l'entrepreneur a bien combiné son organisation industrielle ou agricole, c'est tant mieux pour l'entrepreneur; si, au contraire, il s'est trompé, s'il a mal calculé, s'il n'a pas assez réfléchi, c'est tant pis pour l'entrepreneur : l'ouvrier ne doit pas en souffrir, il doit être toujours payé.

Si l'entrepreneur fait faillite, ses associés perdent toute leur mise, ses créanciers perdent une partie de leurs prêts; l'ouvrier, lui, est privilégié pour son salaire

et vient avant tout le monde : c'est justice, ce n'est pas charité. La nature du concours qu'il a apporté à la production veut qu'il en soit ainsi : car sa tâche est une tâche circonscrite, uniforme; car il n'a pas eu à juger et il n'a pas jugé les combinaisons de l'entreprise, et il ne doit pas dépendre de ses résultats.

**Avantages respectifs du contrat de salaire pour l'ouvrier et pour l'entrepreneur.** — Le salaire présente pour l'ouvrier ces deux avantages : le dégager de l'inconnu des résultats de la production, lui permettre, sans attendre ces résultats, de satisfaire ses besoins qui sont immédiats.

Régulièrement le salaire devrait être payé au jour le jour; mais du moins il doit l'être chaque semaine, ou au plus tard chaque quinzaine; si le payement n'a lieu que chaque mois, surtout sans acompte, on fausse la notion du salaire.

Le salaire présente à l'entrepreneur ce grand avantage de lui maintenir entière toute sa liberté de direction ; il n'a pas à discuter continuellement avec ses ouvriers et ses employés sur l'utilité de telle ou telle catégorie de travaux; il peut « aller de l'avant », suivant ses lumières et ses informations. S'il ordonne des travaux dont son personnel n'apprécie pas la nécessité ou l'efficacité, on les exécute néanmoins. L'allure progressive des entreprises n'est ainsi arrêtée par aucun préjugé de la foule ignorante.

Les ouvriers peuvent, dans des cas très rares, regretter de n'être point liés à l'entreprise par un simple contrat d'association; mais, outre que ce contrat eût été impossible en général par les raisons données plus haut, il est légitime que les résultats nets en perte ou en gain, tous frais ordinaires payés, incombent à l'entrepreneur seul, puisque les ouvriers n'ont pas eu la con-

ception de l'entreprise et que les résultats bons ou mauvais en sont dus surtout à l'habileté générale de la direction et de l'administration, c'est-à-dire au talent personnel et au mérite de l'entrepreneur.

Dans un bien plus grand nombre de cas, les ouvriers ont lieu de se féliciter de n'avoir pas été des associés, mais simplement des salariés. Ainsi, de 1879 à 1885, on a construit une dizaine de mille maisons à Paris. Les ouvriers maçons, charpentiers, couvreurs, ont été occupés très activement avec des salaires moyens de 7, 8 ou 9 francs par jour, parfois de 10 à 14 francs(1); or, sur 10 entrepreneurs de ces travaux, si rémunérateurs pour les ouvriers, 9 au moins ont fait faillite ou sont tombés en liquidation; les maisons de banque qui leur avaient prêté ont perdu la moitié de leur avoir. On citerait bien des exemples analogues, notamment celui des premiers fabricants de meubles artistiques de Paris qui ont dû, de 1880 à 1887, liquider avec perte, tandis que les ouvriers ébénistes qu'ils employaient avaient toujours reçu des salaires de 7, 8 à 10 francs par journée (2).

Le salaire est donc un contrat de liberté réciproque, conforme à la nature des choses : l'homme qui a l'idée de l'entreprise, élément tout aléatoire, reçoit une rémunération aléatoire, comme sa conception, et cette émunération ne se trouve que dans le résultat net de l'entreprise, impossible à prévoir exactement. L'homme ou les hommes, au contraire, qui donnent un concours prévu, limité, subordonné, parfaitement mesurable soit en heures de travail, soit en pièces de travail, reçoivent une rémunération immédiate, irrévocable et indépendante du résultat final.

(1) Voir la *Série des prix de la ville de Paris pour 1883.*

(2) Consulter sur ce point notre ouvrage : ***Essai sur la répartition des richesses*** (4e édition).

**La souplesse du contrat de salaire : modes finis de combinaisons auxquels il se prête.** — Le salaire, qui se trouve le plus naturel des contrats et le plus universel, offre, comme autre avantage, une souplesse qui se prête aux combinaisons les plus variées.

On a, en premier lieu, le salaire à la journée ou à l'heure, qui est le type primitif et le plus simple : il exige ou beaucoup de conscience de la part de l'ouvrier, ou beaucoup de contrôle de la part de celui qui paye le travail. Aussi on tend à remplacer ce mode de salaire partout où l'on peut lui substituer un procédé de mesurage suffisamment précis des efforts du travailleur. Néanmoins le salaire à la journée ou à l'heure restera toujours en usage pour certaines catégories de tâches, pour celles qui ne se prêtent pas à une estimation aisée du travail fait, soit qu'elles présentent des difficultés très variables, soit que la qualité de l'ouvrage y ait plus d'importance que la quantité.

Le salaire à la tâche pur et simple, c'est-à-dire la rémunération d'après les quantités ou les unités d'ouvrage fait, est le premier perfectionnement du salaire. L'ouvrier reçoit tant par mètre de fil, par pièce de toile ou de drap, par tonne de houille ou de fer, par nombre de mètres de terre piochés, par hectare ou par dixième d'hectare fauché ou récolté. Ce système, là où il est applicable, est plus conforme à la justice, donnant à chacun suivant ses œuvres ; il permet au patron de relâcher sa surveillance pendant l'exécution de la tâche. Mais il exige certaines conditions, comme l'uniformité dans la difficulté du travail ; pour que la justice ne soit pas violée par ce procédé, il faut qu'il en coûte la même somme d'efforts pour produire chaque unité d'objets ; il convient encore que tous ces objets soient d'un type

absolument identique et offrent entre eux peu de variations. Aussi le salaire à la tâche convient-il, par excellence, à l'industrie manufacturière; on l'emploie, cependant, même dans la petite industrie et dans les opérations les plus élémentaires de la grande culture.

**Le salaire progressif.** — Diverses combinaisons sont venues perfectionner encore le salaire à la tâche. Ainsi on y joint parfois des primes pour tout surcroît d'ouvrage produit dans un temps déterminé. Supposons que, dans un tissage de toiles, une bonne ouvrière ordinaire fasse, dans sa quinzaine, huit pièces qui lui soient payées 5 francs chaque : on peut établir que toute ouvrière qui fera neuf pièces dans ce temps recevra, non pas seulement 5 francs par pièce, mais une prime de 2 francs pour la neuvième pièce, qui lui serait ainsi payée 7 francs au lieu de 5. On peut ajouter que toute ouvrière qui ferait, dans sa quinzaine, dix pièces, au lieu de huit, recevrait pour la dixième pièce, non pas seulement une prime de 2 francs, comme pour la neuvième, mais une seconde prime de 1 franc, soit 3 francs de prime pour la dixième pièce, ce qui en porterait le prix à 8 francs au lieu de 5.

Des combinaisons de ce genre peuvent être introduites aussi bien dans les ateliers métallurgiques ou les autres industries que dans les tissages. C'est ce que j'ai appelé le salaire progressif. Il a sa raison d'être, parce que plus la production s'accroît dans un temps déterminé, plus la part des frais généraux, loyer, surveillance, intérêt du capital engagé, etc., s'amoindrit pour chaque unité du produit. Le salaire à la tâche avec prime ou salaire progressif est un des moyens de faire participer l'ouvrier à l'économie des frais généraux.

**Autres exemples de salaires perfectionnés.** —

Au salaire on joint souvent une prime sur l'économie de la matière première ou des déchets. Le chauffeur ou le mécanicien, qui épargnent une certaine quantité de charbon pour produire une force déterminée, reçoivent une certaine somme proportionnelle à la quantité épargnée.

Le salaire à la tâche peut être combiné avec une gratification graduée sur le prix de vente : si la moyenne du prix d'un objet déterminé est de 20 francs, on donnera à l'ouvrier 5 p. 100 de tout ce qui dépassera ce prix de 20 francs ; c'est un moyen de l'intéresser à la qualité de la marchandise, de faire qu'il s'efforce de produire, non seulement beaucoup, mais bien ; c'est aussi un moyen de le rendre sensible à la prospérité générale de l'industrie.

Le salaire à la tâche peut encore être gradué, d'une façon tout à fait générale et mathématique, sur le prix des produits : c'est ce que l'on appelle l'échelle mobile des salaires. Ici, il s'agit non pas d'une prime dans le surcroît du prix de vente au delà d'un taux déterminé, mais d'une relation absolue entre le salaire et le prix, quel que soit le prix. C'est ce système que l'on a adopté dans diverses exploitations métallurgiques ou houillères du nord de l'Angleterre. On peut arrêter d'avance entre ouvriers et patrons des conventions d'après lesquelles, quand le charbon se vendra 6 francs la tonne, le mineur aura 3 francs par tonne extraite, puis 3 fr. 60 quand le prix sera de 7 francs, 4 fr. 25 quand le prix sera de 8 francs, etc. Ce procédé a pour objet d'éviter des contestations trop fréquentes entre patrons et ouvriers.

Ce contrat de salaire, si merveilleusement souple, se prête encore à bien d'autres combinaisons. Aussi doit-on le considérer comme le contrat type et fondamental dans le monde du travail. Sans le salaire, la plupart des

productions réclamant le concours d'un grand nombre d'hommes deviendraient impossibles, parce que personne ne saurait sur quoi compter ni comment pourvoir, en attendant le résultat lointain et incertain de l'entreprise, à ses besoins quotidiens.

**Les causes qui déterminent le taux des salaires.** — Qu'est-ce qui règle le taux du salaire? Quelles sont les circonstances qui le font varier suivant les temps, les lieux, les professions ?

Il s'est produit à ce sujet plusieurs doctrines.

La règle la plus générale, c'est que le salaire, comme tous les prix, est fixé par la grande loi de l'offre et de la demande. Là où il y a beaucoup de capitaux et un nombre restreint d'ouvriers, le salaire est élevé; là où les capitaux sont rares et les ouvriers très nombreux, le salaire est déprécié. L'on en conclut que l'accroissement des capitaux est favorable aux ouvriers et qu'une augmentation excessive de la population leur est défavorable.

On ne peut contester la vérité générale de ces propositions. Néanmoins, il faut approfondir davantage la question des influences qui agissent sur les salaires. Les uns ont prétendu que le salaire est strictement réglé par ce qui est nécessaire à l'ouvrier pour subsister et pour élever sa famille. On a affirmé que c'était là le salaire « naturel » ; c'est simplement le salaire *minimum* au-dessous duquel la rémunération de l'ouvrier ne peut descendre pendant un temps prolongé.

On a dit que le salaire ne pouvait jamais s'élever durablement au-dessus de ce que l'on a appelé les frais d'entretien du travailleur et de sa famille, parce que tout accroissement de rémunération au delà de ce niveau pousserait aux mariages prématurés et excessivement féconds, et amènerait une augmentation de la po-

population, qui, à son tour, déprimerait les salaires et les ferait revenir à ce qui est nécessaire pour la stricte subsistance de l'ouvrier et de sa famille. Les socialistes ont tiré grand parti de cette doctrine et en ont conclu que, quels que soient les progrès de la civilisation, l'ouvrier était condamné à rester toujours, sinon dans la misère, du moins dans la gêne.

Rien ne justifie cette théorie : la réflexion et l'histoire prouvent que, depuis les temps historiques et notamment depuis un siècle, la situation de l'ouvrier a été en s'améliorant, que les consommations des ménages ouvriers se sont accrues et diversifiées, qu'elles tendent de plus en plus à s'élever bien au delà de ce qui est strictement nécessaire à l'ouvrier pour subsister. L'usage de plus en plus répandu du pain blanc, de la viande, du vin, de la bière, du café, du sucre, de vêtements comportant une certaine élégance, de meubles plus confortables, détruit le système qui vient d'être exposé. Ces progrès incontestables laissent l'espoir de progrès nouveaux, au fur et à mesure que la civilisation se développera.

**La cause qui influe le plus sur le salaire est la productivité du travail de l'ouvrier.** — En réalité, dans tous les pays où les transactions sont libres et où existe l'égalité de tous les citoyens devant la loi, les salaires ont une tendance à se graduer sur la productivité du travail de l'ouvrier. Plus le travail devient productif, c'est-à-dire plus il fournit dans un temps donné d'objets utiles ou agréables à l'homme, plus le salaire a de marge à la hausse. Voilà pourquoi une meilleure division du travail, les progrès techniques accomplis dans l'industrie ou dans l'agriculture, les machines, font à la longue hausser le taux des salaires. Toutes ces améliorations, en accroissant la production,

augmentent la masse partageable et la faculté qu'ont les patrons et en général le public de bien rétribuer le travail de l'ouvrier. La part de l'ouvrier dans l'accroissement de la production devient d'autant plus forte que la part du capital, ainsi qu'on l'a vu plus haut dans les chapitres qui traitent du taux de l'intérêt et des bénéfices de l'entrepreneur, a une tendance à légèrement s'amoindrir, au fur et à mesure que la civilisation se perfectionne.

Ainsi toutes les pratiques de certains ouvriers ou de certaines associations pour restreindre la production par heure ou par journée de travail, tournent à la longue contre l'ensemble des ouvriers en diminuant, dans l'ensemble du pays ou du monde, la quantité des produits, c'est-à-dire la masse partageable.

Cette doctrine, la seule vraie, que le salaire tend à se régler sur la productivité du travail, laisse entrevoir des perspectives d'amélioration graduelle du sort des travailleurs manuels.

Quand on parle du salaire, il faut avoir soin de distinguer le salaire nominal ou salaire en argent et le salaire réel, c'est-à-dire la quantité d'objets que l'ouvrier peut se procurer avec la rémunération qui lui est allouée. Ce qui importe à l'ouvrier, c'est le salaire réel ; l'argent, en effet, peut varier de pouvoir d'achat et il n'a, pour l'ouvrier, de valeur qu'en tant qu'il lui permet de se procurer des marchandises. Depuis un siècle, les salaires dans le vieux monde ont haussé, aussi bien les salaires réels que les salaires nominaux ; mais ceux-ci se sont peut-être un peu plus élevés que ceux-là.

**Influence de la population sur le taux des salaires.** — L'influence du mouvement de la population sur les salaires se manifeste dans les conditions suivantes : quand l'accroissement de la population dépasse l'ar-

croissement des capitaux et devance les progrès techniques industriels et agricoles, les salaires réels doivent baisser; mais ce cas ne s'est pas produit dans le courant de ce siècle; quand l'accroissement de la population va de pair avec les progrès techniques et l'accroissement des capitaux, les salaires réels restent stationnaires; quand, enfin, ce qui a été le cas général de l'humanité dans ce siècle et presque dans toute son histoire, l'augmentation de la population est moins rapide que les progrès techniques de l'agriculture et de l'industrie et que l'accumulation des capitaux, les salaires réels doivent hausser.

**Objections des socialistes au contrat de salaire** — Une des objections souvent faites par les socialistes au salaire, c'est que ce mode de rémunération ne donnerait pas à l'ouvrier la totalité de son produit; de cette critique découle la formule suivante : avec le salaire l'ouvrier ne peut racheter son propre produit. Cette proposition est captieuse, mais d'une évidente inexactitude : si par exemple, avec les 5 francs qu'il a reçus pour faire une paire de souliers, l'ouvrier ne peut racheter cette paire de souliers elle-même, la cause en est qu'il entre dans cet article bien autre chose que le travail de l'ouvrier cordonnier, il y entre non seulement les matières premières, telles que le cuir, le fil, le caoutchouc, etc., mais souvent aussi l'usure et le loyer des instruments, des locaux, ateliers ou magasins, le feu et l'éclairage de ces pièces quand elles appartiennent au patron, les frais généraux mêmes, démarches, labeur de l'entrepreneur pour l'organisation de l'industrie, pour la recherche des commandes, pour la rentrée du prix, etc.

Ce qui prouve que le salaire représente bien, en général, pour l'ouvrier tout le produit réel de son travail,

ce sont les trois circonstances suivantes : 1° si l'entrepreneur avait le moyen de s'attribuer, sans rétribution, une partie du travail de l'ouvrier, tous les entrepreneurs, sauf ceux d'une exceptionnelle incapacité ou d'une extraordinaire inconduite, devraient faire de belles affaires : l'expérience prouve, au contraire, que beaucoup des chefs de la grande et de la petite industrie, même appliqués, économes et intelligents, ou bien font faillite, ou tombent en déconfiture ou du moins n'augmentent guère leur avoir, et qu'il n'y en a qu'un très petit nombre, un sur huit ou dix, qui arrivent à une véritable fortune; 2° si l'ouvrier ne recevait pas dans son salaire la rémunération complète de son travail, toutes les associations coopératives de production, c'est-à-dire toutes les associations d'ouvriers qui se fondent pour exploiter un établissement industriel, sans aucun patron individuel, devraient avoir un plein et prompt succès : l'expérience prouve, au contraire, que rien n'est plus malaisé que de faire prospérer une association coopérative de production, même quand des secours soit de l'État, comme en France en 1848, soit des villes, comme à Paris depuis le legs d'un philanthrope nommé Rampal, soit de particuliers bienveillants, mettent le capital à la disposition de ces associations gratuitement ou à des taux d'intérêt modiques; 3° ce qui prouve encore que l'ouvrier reçoit dans le salaire la rémunération exacte du produit de son travail, c'est que les petits entrepreneurs individuels, comme les savetiers, les petits horlogers, les petits voituriers, les ouvriers à façon, les petits propriétaires, ne font pas, en dehors de l'intérêt du capital engagé, des gains plus considérables, d'ordinaire, que ceux des ouvriers salariés.

**Le système de la participation aux bénéfices.** — Depuis une cinquantaine d'années, quelques indus-

triels ont ajouté au salaire un surcroît éventuel, sous la forme d'une participation des ouvriers dans les bénéfices du patron. A la fin de l'année et après l'inventaire on distribue, non pas à tout le personnel de l établissement, mais en général au tiers, à la moitié ou aux deux cinquièmes, c'est-à-dire aux ouvriers ayant un certain degré d'ancienneté ou d'habileté, soit 5 0/0, soit 10 0/0, parfois même 20 0/0 des bénéfices constatés.

Cette institution a pour objet de stimuler le zèle de l'ouvrier, afin d'obtenir de lui des produits plus nombreux, meilleurs, et de moindres déchets de la matière première. L'exemple le plus remarquable de cette organisation a été fourni par la maison de peinture et vitrerie Leclère à Paris.

Ce procédé a surtout des avantages dans les industries où le contrôle et la surveillance sont très difficiles à établir, où les ouvriers travaillent isolés, où le rôle du patron est secondaire et ne comporte pas une grande initiative, où la plus forte partie des bénéfices provient de l'épargne dans la matière première et du soin apporté à l'ouvrage.

Cette organisation, d'ailleurs, doit en général rester patriarcale en quelque sorte, ne constituant à l'ouvrier aucun droit d'immixtion dans la tenue des livres ou dans la direction, sinon, sauf pour la petite industrie, elle pourrait aboutir dans bien des cas à l'anarchie et au désordre.

**Causes qui s'opposent à l'extension universelle de la participation aux bénéfices.** — La participation aux bénéfices est susceptible d'applications nombreuses et heureuses; mais elle ne peut devenir le régime universel, ne serait-ce que par cette raison que beaucoup de maisons ne font pas de béné-

fices. De 1880 à 1885, les trois quarts des entrepreneurs de bâtiment à Paris se sont ruinés ; la participation aux bénéfices eût donc été pour les ouvriers dans cette industrie et pendant cette période une pure déception. Ensuite, tout à fait généralisé dans la grande industrie, le système de la participation aurait cette conséquence que les ouvriers gagneraient, non plus en raison de leur mérite, mais en raison de l'habileté du patron. Enfin les difficultés entre patrons et ouvriers, si le système cessait d'être patriarcal, pourraient devenir nombreuses, pour la fixation de la part à allouer dans les bénéfices, la vérification de ceux-ci et les prélèvements à faire pour amortissement du matériel et pour réserves extraordinaires.

La participation aux bénéfices n'ajoute au salaire, sauf dans trois ou quatre cas très exceptionnels, qu'un appoint en général assez faible ; dans certaines maisons 15 ou 20 francs par ouvrier au bout de l'année, dans d'autres maisons 30 ou 40 francs, rarement 60 ou 70, et très exceptionnellement une centaine de francs. Encore la moitié ou le tiers seulement des ouvriers sont-ils admis à ces sortes de gratifications.

Aussi, bien loin de supprimer le salaire, la participation aux bénéfices ne lui sert que de très léger appoint. On peut dire qu'elle est, par rapport au salaire, ce qu'un condiment, tel que le poivre ou l'ail, est par rapport à la nourriture. Ce condiment peut être le bienvenu et servir de stimulant dans certains cas ; mais il ne supplée pas à la nourriture véritable et substantielle, qui est le salaire.

Tout en étant une institution très recommandable, la participation aux bénéfices ne doit donc être imposée ni par la loi ni par l'administration dans le cahier des charges de ses fournitures ou de ses adjudica-

tions. C'est un arrangement dont l'efficacité et même l'applicabilité dépend de circonstances particulières à chaque industrie et même à chaque établissement

**Causes des différences de salaires dans les diverses professions.** — Le salaire ou la rémunération diffère notablement dans les différentes professions, depuis le travailleur de terre qui ne gagne en général que 2 à 3 francs par jour, jusqu'à l'ouvrier graveur ou bijoutier habile qui peut gagner 9, 10 et 12 francs par journée.

Les considérations qui influent surtout sur cette inégalité des salaires entre les différentes professions sont les suivantes : 1° la durée et le coût de l'apprentissage nécessaire pour l'exercice d'un métier; cette durée est presque nulle dans le travail ordinaire de la terre; elle peut être assez prolongée pour la gravure, l'ébénisterie fine, la bijouterie de luxe; 2° les talents naturels et rares qui sont requis dans certaines professions délicates, tandis que d'autres professions s'accommodent des aptitudes les plus communes : tout homme qui a une santé et une force physique ordinaires peut être manœuvre; les industries artistiques exigent, au contraire, pour certaines de leurs tâches, un goût inné que l'éducation ne suffit pas à procurer; 3° les risques de la profession, soit au point de vue des accidents, soit au point de vue de la santé; le metier d'ouvrier verrier est largement payé parce qu'il ne peut être prolongé pendant un grand nombre d'années sans acheminer les tempéraments ordinaires à la phthisie; 4° l'agrément ou le désagrément du travail. Ainsi la profession d'employé de bureau qui, depuis que l'instruction est très répandue, trouve des légions de jeunes gens en état de l'embrasser, tend à devenir la moins rémunératrice de toutes. La raison en est que c'est un métier commode,

qui ne fatigue guère, ne salit pas, et laisse à celui qui s'y livre les apparences d'un « monsieur ».

L'employé de bureau qui n'a pas de capacités intellectuelles particulières, ni de connaissances spéciales deviendra bientôt le moins payé de tous les travailleurs ce sera justice ; peut-être cette baisse du salaire des simples employés de bureau ramènera-t-elle au travail des champs beaucoup de jeunes gens qui rêvent aujourd'hui d'encombrer les administrations publiques ou privées.

# CHAPITRE VII

## ASSOCIATIONS OUVRIÈRES. — LES SYNDICATS. — LES GRÈVES. — LES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES.

nature de l'association et les deux systèmes généraux auxquels elle peut se ramener. — Danger de l'association : l'exclusivisme ; les associations de l'ancien régime. — Inconvénient des corporations fermées. — Les associations ouvrières anglaises ou *Trade Unions*. — Les grèves. — Les syndicats ouvriers. — Les sociétés coopératives.

APPENDICE A LA TREIZIÈME ÉDITION : L'essor des syndicats professionnels. — L'activité nuisible et l'activité bienfaisante des syndicats. — Le contrat collectif de travail.

**La nature de l'association et les deux systèmes généraux auxquels elle peut se ramener.** — L'association est un des moyens qui s'offrent aux hommes d'améliorer leur situation en distribuant mieux leurs efforts, en s'aidant mutuellement dans la revendication ou la défense de leurs droits, dans les moments critiques et douloureux de l'existence, et en arrivant enfin, par l'emploi de la force collective, à des résultats que ne pourrait obtenir une quantité égale de forces morcelées.

L'association n'est pas, comme certaines personnes le pensent, un fait nouveau, propre à notre temps ou à la civilisation occidentale. Elle est vieille comme le monde ; seulement elle peut se présenter sous deux formes différentes : l'association réglementée, réunissant d'une façon obligatoire dans des cadres plus ou moins inflexibles toutes les personnes qui offrent certaines analogies de situation ; et l'association libre, ouverte, à laquelle l'on n'accède que de son plein gré et d'où l'on sort également sans avoir besoin d'aucune autorisation.

Le premier type était, en général, celui des temps anciens et du moyen âge ; le second type est celui qui est adopté par la plupart des nations contemporaines.

**Danger de l'association, l'exclusivisme. Les associations de l'ancien régime.** — Le danger de l'association, c'est que cette organisation, en développant à la longue d'une manière excessive ce que l'on appelle l'esprit de corps, tend à pousser à l'exclusivisme et à l'oppression. C'est ce que l'on vit dans les corporations de l'ancien régime, qui, conçues d'abord comme des institutions tutélaires, finirent par devenir des instruments de vexation et de tyrannie.

Elles s'étaient formées en France, à la chute de l'empire romain, dans un dessein de défense mutuelle. C'étaient des abris pour les artisans contre les abus de la force, qui étaient fréquents dans ces temps d'administration lâche et de justice indécise. Les gens d'un même métier dans une même localité constituaient une de ces corporations. Ils élisaient eux-mêmes leurs chefs, qui s'appelaient « rois » et faisaient leurs règlements.

L'esprit d'exclusion pénétra dans ces associations d'origine libre : ceux qui les composaient voulurent fermer l'accès de la profession à tous les nouveaux venus. Les membres des corporations de métiers comprenaient trois classes : 1° les *maîtres*, les petits patrons du temps qui d'ailleurs, pour la plupart, travaillaient manuellement ; 2° les *compagnons*, c'est-à-dire les ouvriers ; 3° les *apprentis*. On s'ingénia peu à peu à restreindre le nombre des maîtres, en exigeant des compagnons pour acquérir la maîtrise un stage fort long, en les obligeant à la confection d'un *chef-d'œuvre*, qui n'était pas seulement un beau morceau de travail, mais qui coûtait fort cher ; on octroya d'ordinaire des avan-

tages particuliers aux « fils de maîtres ». Comme indemnité aux « compagnons » qu'on tenait ainsi à l'écart de la maîtrise, on limita dans la plupart des métiers, d'une façon très étroite, le nombre des apprentis, afin que les compagnons subissent une concurrence moins active.

Les corporations avaient en outre l'œil ouvert sur la fabrication, de manière que l'on ne déviât pas des anciens procédés; les méthodes nouvelles et les perfectionnements avaient beaucoup de mal à se faire accepter, et beaucoup d'améliorations furent ainsi longtemps ajournées. Enfin chaque corporation, prétendant dans sa localité au monopole des articles qu'elle produisait, était souvent en guerre et en procès interminables avec les corporations dont certains produits se rapprochaient des siens; boulangers et pâtissiers, cordonniers et savetiers, couteliers et armuriers, etc., avaient des discussions qui duraient des siècles.

**Inconvénients des corporations fermées.** — La royauté intervint plusieurs fois pour réglementer et sanctionner, en les limitant et les tempérant dans une certaine mesure, les privilèges que les corporations avaient ainsi peu à peu constitués à leurs membres, aux dépens du public. Mais l'action régulatrice du gouvernement, qui n'était pas toujours dépourvue de motifs intéressés, n'enlevait pas à ces institutions tout ce qu'elles avaient d'oppressif et d'inique.

Elles étaient un obstacle à la liberté individuelle, puisqu'elles interdisaient à un grand nombre de personnes laborieuses et bien douées de devenir apprenties dans le métier qui leur convenait, d'y passer compagnons ou maîtres, c'est-à-dire patrons, quand elles étaient capables de l'être. Elles constituaient, en outre, des en-

traves aux progrès industriels, qui ne pouvaient se produire et se développer qu'avec l'assentiment de la majorité des maîtres de la corporation, ou en passant difficilement à travers les mailles qui séparaient les différentes corporations entre elles. Régime de routine et de privilège, les corporations furent supprimées une première fois par le célèbre ministre et économiste Turgot, en 1776. Turgot étant tombé du ministère, elles furent rétablies avec quelques tempéraments, puis définitivement abolies par la loi du 2-11 mars 1791.

Cette loi proclama la liberté du travail, partie essentielle de la liberté industrielle. Graduellement la plupart des pays d'Europe supprimèrent ces corporations fermées ; l'on ne peut regretter ce régime qui, parti d'une idée de défense mutuelle, devait aboutir au privilège et à la routine.

**Individualisme excessif établi par la Révolution de 1789.** — Craignant de voir les corporations se reconstituer à la dérobée et avec le temps, le législateur de la Révolution interdit, sous des peines correctionnelles, aux gens d'un même métier de s'entendre et de se concerter, à plus forte raison de s'associer, pour la défense de leurs « prétendus intérêts communs ». C'était aller beaucoup trop loin et porter atteinte à la liberté de l'homme, qui comporte, sous la réserve des clauses de nature à protéger l'ordre public, le droit de réunion et d'association. Le Code pénal prohiba également les coalitions d'ouvriers et de patrons, c'est-à-dire l'entente et le concert entre les ouvriers ou entre les patrons pour suspendre simultanément le travail et amener une hausse des salaires, ou une réduction de la journée de travail, ou une modification aux règlements d'atelier à l'avantage des ouvriers, ou inversement une baisse des salaires et une augmentation de la journée de travail ou un

changement aux règlements d'atelier à l'avantage des patrons.

Par crainte des abus et du retour des associations exclusives et oppressives, on réduisait ainsi l'homme à un individualisme excessif.

La force des choses brisa graduellement, malgré les sévérités des tribunaux, ces pénibles entraves et obligea le législateur à se relâcher d'une rigueur illégitime.

**Les associations ouvrières anglaises ou Trades Unions.** — Des associations ouvrières se constituèrent en dépit des interdictions légales, d'abord dans les pays les plus industriels, comme la Grande-Bretagne. Les plus célèbres de ces associations sont connues sous le nom de *Trades Unions* ou associations de métiers.

Après avoir été sévèrement prohibées, elles ont fini par être reconnues ; elles ne sont plus astreintes qu'à une formalité légale, celle de l'enregistrement de leurs statuts.

On a beaucoup disserté sur le bien et le mal qu'ont faits ces sociétés anglaises. En principe, il est incontestable que les ouvriers d'un même métier ont des intérêts communs et qu'il serait illégitime de leur interdire tout concert à ce sujet. Soit pour faire valoir des prétentions raisonnables auprès de leurs patrons ; soit pour former des sociétés coopératives de consommation, de crédit et de production, dont il sera question plus loin ; soit pour constituer des sociétés de secours mutuels, des pensions de retraite, des cercles, des institutions d'éducation professionnelle, les ouvriers ont le droit de s'entendre, de se réunir, d'accumuler des capitaux collectifs, de créer en un mot cet être moral qui constitue une association.

Il est, toutefois, regrettable que dans la pratique l'as-

sociation ouvrière ait souvent été plutôt un instrument de guerre qu'un instrument de paix.

Les *Trades Unions* britanniques, quoique conduites en général par des hommes intelligents, ont souvent montré dans leurs relations avec les industriels des prétentions tout à fait contraires à l'intérêt permanent des ouvriers et de l'industrie nationale. C'est ainsi que fréquemment elles se sont prononcées contre le travail à la tâche, qui développe l'activité laborieuse et donne à chacun selon ses œuvres. Elles ont aussi souvent cherché à limiter d'une façon excessive le nombre des apprentis, à exclure du travail dans un district les ouvriers d'un district voisin, à maintenir aussi rigide que possible la barrière entre les différentes professions, par exemple à interdire à un menuisier travaillant à un bâtiment d'y remuer quelques pierres, ce qui devait être l'affaire du maçon. Quelques *Trades Unions* ont été jusqu'à déterminer le maximum de travail qu'un ouvrier pouvait faire dans une heure ou avec un instrument déterminé, prohibant, par exemple, que l'on mît dans une brouette plus d'un certain nombre de briques.

Ces mesures sont anticivilisatrices, contraires au droit qu'a l'homme énergique et bien doué d'obtenir, par un surcroît de travail, une plus ample rémunération; contraires aussi au droit qu'ont les individus d'un métier ou d'un district d'entrer dans un autre métier ou dans un autre district où il y a plus à gagner. On remarque ainsi une tendance chez certaines *Trades Unions* à revenir aux anciennes corporations de métiers avec leur esprit exclusif et leurs règlements absurdes et iniques. Elles auraient la même influence opposée à la liberté humaine et au progrès.

La prétention notamment de restreindre le nombre des apprentis, ou d'exclure de tout travail les ouvriers

étrangers à l'association est tout à fait contraire au principe d'égalité. On arriverait par cette voie à constituer une sorte d'élite de la classe ouvrière, qui accaparerait pour ses membres tous les bons métiers et qui rejetterait le reste des hommes dans les professions non classées et peu productives. On formerait ainsi, dit-on, un quatrième état, par opposition avec le tiers état, l'ancienne bourgeoisie ; mais ce ne serait qu'en constituant, par voie d'exclusion, un cinquième état de misérables et de *parias* qui seraient confinés dans les métiers infimes, rebutants et peu productifs. A tout considérer, certaines des doctrines des chefs de ces associations amèneraient graduellement l'Europe au rétablissement du régime des castes, comme dans l'Inde ou l'ancienne Égypte.

Nous devons reconnaître que les principales des *Trades Unions* protestent, au moins en principe, contre ces tendances; mais elles ne s'en sont pas toujours assez dégagées dans la pratique.

**Les grèves d'ouvriers.** — L'une des occupations principales des *Trades Unions,* au moins pendant les deux premiers tiers de leur existence, ç'a été de soutenir des grèves.

Les grèves d'ouvriers, quoique interdites jusqu'à un temps assez récent par la plupart des législations, se sont produites à toutes les époques. Elles consistent dans la suspension simultanée du travail par l'universalité ou la généralité des ouvriers d'un même établissement, ou d'un même métier, dans une localité ou dans toute une région. Cette suspension de travail, effectuée de concert, a, d'ordinaire, pour cause le désir d'une augmentation de salaire, ou d'une réduction de la journée de travail, ou de modifications à apporter aux règlements d'atelier, ou la demande de remplacement d'un directeur ou de contremaîtres.

A peu près tous les États sont arrivés à reconnaître le droit de grève; ils y ont vu une application de la liberté individuelle. Un ouvrier peut suspendre son travail, à ses risques et périls, sans délit ; donc dix, cent ou mille ouvriers peuvent faire de même. L'interdiction des grèves ou des coalitions n'a jamais eu d'efficacité; ainsi, en France, de 1853 à 1862, période où la loi les prohibait, des poursuites ont été exercées, pour 749 coalitions ouvrières, contre 4,522 ouvriers, dont 613 ont été acquittés, et dans le même temps on poursuivait 89 coalitions patronales, où 629 patrons étaient impliqués, dont 237 furent acquittés. Comme l'entente entre les patrons peut s'effectuer avec beaucoup moins de bruit et d'une façon moins ostensible qu'entre les ouvriers, l'interdiction de la faculté de se mettre en grève apparaît à la masse des ouvriers comme une intervention de l'État dans l'intérêt des seuls patrons. Enfin la grève paisible, sans violence, quoique pouvant avoir de fâcheux résultats économiques, ne paraît pas empreinte de l'immoralité qui est nécessaire pour constituer un délit.

Si toutes les législations autorisent les grèves, ce qui nous paraît conforme à l'impartialité que doit garder le législateur, il n'en résulte pas moins que des grèves fréquentes et surtout violentes sont pour une industrie et pour un pays un mal qui peut avoir des conséquences fatales.

**Inconvénients des grèves.** — Le droit de grève peut être utile pour faire respecter l'ouvrier par des entrepreneurs peu scrupuleux ou inhumains; mais on n'y doit recourir qu'à la dernière extrémité. Les grèves entraînent une énorme déperdition de capitaux ; généralement les pertes subies par le corps des ouvriers ne sont pas compensées par les avantages mêmes de la

victoire. Supposons qu'une grève dure un mois, c'est pour l'ouvrier une perte de plus de 8 p. 100 de son salaire annuel ; si on obtient à la fin de ce mois de grève une augmentation de 5 p. 100 du salaire, ce n'est qu'au bout de dix-neuf mois que l'ouvrier, par le surcroît de sa rémunération, aura regagné ce qu'il avait perdu dans le mois de chômage volontaire.

Les grèves, en empêchant les industriels de faire face à leurs engagements ou de prendre des commandes nouvelles, profitent souvent aux industries concurrentes, même aux industries étrangères. Certaines industries ont émigré à la suite de grèves ; celle de la construction des navires a ainsi quitté Londres ; l'ébénisterie parisienne a été fort éprouvée par la même cause, au grand profit de l'ébénisterie allemande ou autrichienne.

Les grèves ont souvent amené les industriels à introduire des machines nouvelles pour se passer des ouvriers récalcitrants : par exemple, le métier à filer appelé *Iron Man* (l'homme de fer), par lequel un ouvrier conduit 1,500 à 2,000 broches ; certaines machines perfectionnées pour étendre les couleurs dans l'indiennage et des perfectionnements aux machines à vapeur. Les grèves aussi ont contribué à faire substituer certaines matières premières à d'autres : ainsi dans l'industrie du bâtiment les charpentes en fer aux charpentes en bois.

De ce que l'ouvrier possède le droit de grève, il n'en résulte pas qu'il doive fréquemment s'en servir ; il est beaucoup de droits que dans son intérêt l'homme avisé et équitable doit laisser sommeiller.

**Les devoirs des pouvoirs publics en cas de grève.** — Les pouvoirs publics, quand il se produit une grève, doivent veiller au maintien de l'ordre, à la sécurité des propriétés privées, et plus encore à la liberté des

personnes. Il est de leur devoir strict de protéger contre les mauvais traitements de leurs camarades les ouvriers qui, refusant de se joindre à la grève, veulent continuer à travailler. L'appui de la police et de la force armée pour le but qui vient d'être indiqué, ne constitue pas une intervention de la part des pouvoirs publics. Ce qui serait, au contraire, une intervention inique et coupable, ce serait d'autoriser les municipalités ou les conseils généraux à distribuer des secours aux grévistes ou à leurs familles; ce serait, en effet, prendre parti pour la grève. L'État doit s'abstenir de tout ce qui aurait ce caractère et empêcher que des fonds qui proviennent de l'impôt aient une affectation aussi contraire à leur destination naturelle.

Dans certains pays on a recouru à des arbitrages pour prévenir les grèves ou en hâter la fin; ce sont là de bonnes mesures, quand elles ont l'acquiescement volontaire des parties intéressées. Mais l'État sortirait de son rôle, qui lui commande l'impartialité complète, s'il prétendait imposer un arbitrage soit aux ouvriers, soit aux patrons qui refuseraient de s'y soumettre.

**Les syndicats ouvriers.** — De même que les *Trades Unions* ont été reconnues par la loi en Angleterre, de même la législation française a fait, par une loi de 1884, une place aux syndicats professionnels, soit de patrons, soit d'ouvriers. Ce sont des associations où chacun doit rester libre d'entrer et de sortir. Après avoir été depuis vingt ans environ tolérées par le pouvoir, ces sociétés sont devenues absolument légales.

En principe, par le rapprochement d'individus exerçant le même métier, par la discussion entre les membres sur les intérêts professionnels communs, par la réunion de sommes qui peuvent servir à des institutions d'enseignement, ou de prévoyance, ou de propa-

gande industrielle, ces associations se présentent comme très recommandables. Plusieurs le sont, en effet.

D'autres, au contraire, peuvent dévier de la voie dans laquelle le législateur pensait qu'elles allaient entrer. Un des dangers auxquels sont exposées les chambres syndicales ouvrières notamment, c'est que, par l'abstention de la généralité des ouvriers laborieux, elles deviennent la proie de quelques meneurs inquiets, agités, qui veulent s'en servir uniquement dans leur intérêt personnel et qui s'arrogent le droit, n'étant que quelques-uns, de parler au nom d'un groupe énorme d'indifférents.

Alors même qu'elles compteraient un grand nombre de membres effectifs et assidus, ces associations ouvrières risquent de donner sur un autre écueil : c'est de vouloir limiter la liberté individuelle, d'exclure de la pratique d'un métier toutes les personnes qui ne leur sont pas affiliées. Elles retomberaient ainsi dans les abus que nous avons décrits chez les anciennes corporations et chez quelques *Trades Unions*.

Aussi le législateur doit-il rester sur ses gardes, et éviter de conférer un rôle officiel ou officieux à ces syndicats. Il doit aux syndicats de patrons et aux syndicats d'ouvriers la liberté; il ne leur doit rien de plus. Il faut qu'il ne leur confère ni faveurs ni privilèges. Les règlements faits par ces chambres syndicales ne doivent aucunement lier, malgré eux, soit es ouvriers ou les patrons du même métier, soit même es membres de ces associations, lesquels doivent être toujours libres d'en sortir à leur gré. Une chambre syndicale ne peut avoir sur ses affiliés qu'un pouvoir moral, que ceux-ci doivent avoir le droit, malgré tout engagement antérieur, de secouer quand ils le jugent bon. Il en est de ces sortes d'affiliations comme des vœux mo-

nastiques : l'État n'a pas à les interdire, ni non plus à prêter main-forte à l'exécution de leurs règlements. S'il en était autrement, les chambres syndicales deviendraient bientôt des institutions oppressives.

**Les sociétés coopératives.** — Les associations ouvrières prennent parfois un caractère économique très déterminé et très tranché, qui leur fait donner le nom de sociétés coopératives.

Ces sociétés peuvent avoir pour objet ou de rassembler des capitaux et de les prêter à ceux des ouvriers affiliés qui en ont besoin et qui offrent des garanties : c'est ce que l'on appelle les sociétés coopératives de crédit ; ou d'organiser l'achat en commun de marchandises que l'on vend ensuite en détail aux associés : c'est ce que l'on nomme les sociétés coopératives de consommation ; ou de constituer des groupes d'ouvriers d'un même métier qui produisent, sans aucune direction de patron, et vendent en commun les articles qu'ils ont fabriqués, c'est ce que l'on appelle les sociétés coopératives de production.

Nous parlerons des deux premières catégories de sociétés coopératives, quand nous traiterons du crédit et de la consommation (Voir pages 269 à 274).

Quant aux sociétés coopératives de production, il y a peu de chose à en dire. C'est un type d'organisation qui a eu jusqu'ici quelques applications, mais beaucoup moins que les deux précédents. Des ouvriers intelligents, économes, très laborieux, peuvent, sans doute, s'entendre, après avoir réuni quelques épargnes, pour constituer une petite maison d'industrie ou de commerce. S'ils ont beaucoup de jugement, de persévérance et de discipline, s'ils savent choisir un bon gérant, le bien rémunérer et suivre avec une certaine docilité sa direction ; si également ils se contentent d'un

laire restreint et qu'ils affectent tout le surcroît de leurs gains à l'accroissement de leur capital, ils peuvent avec beaucoup de temps réussir, surtout dans la petite industrie.

Il est, néanmoins, fort difficile à ces associations d'arriver à un succès durable : ce qui les fait échouer, d'ordinaire, c'est la jalousie, l'indiscipline, la difficulté de rencontrer un bon gérant, et aussi, mais ce n'est encore que la moindre cause, le manque de capitaux. Celles de ces sociétés coopératives de production qui réussissent ont en général effectué chez elles une grande concentration du pouvoir de direction ; elles ont peu à peu réduit le nombre de leurs membres effectifs et emploient un certain nombre d'ouvriers non associés qu'elles rémunèrent avec le salaire habituel ; enfin, la plupart de ces petites sociétés heureuses finissent par devenir, comme dans l'industrie du coton en Angleterre, de simples sociétés anonymes, c'est-à-dire des associations de capitaux qui n'emploient plus guère que des ouvriers salariés et non intéressés. Si l'on se reporte au chapitre où nous traitons du rôle de l'entrepreneur, on ne s'étonnera pas que le nombre des sociétés coopératives de production qui prospèrent soit si borné. (Voir aussi plus loin, p. 269 à 274, les renseignements statistiques sur la coopération de toute nature en France et à l'étranger.)

Pour résumer tous ces développements relatifs à l'association ouvrière, le grand et délicat problème, c'est de concilier l'association avec la liberté individuelle. Aussi faut-il bannir toute association ayant un rôle officiel, comme les anciennes corporations, et ne constituer que l'association libre qui n'a de pouvoir que sur ses membres et dont chacun peut sortir à son gré.

## APPENDICE A LA TREIZIÈME ÉDITION

L'essor des syndicats professionnels de patrons, d'ouvriers et mixtes; les bourses du travail; la confédération générale du travail; l'activité nuisible et l'activité bienfaisante des syndicats. — La loi de 1884 en France sur les syndicats professionnels, dont nous parlons plus haut (page 191), n'est pas restée lettre morte. On a vu immédiatement les syndicats éclore en nombre croissant chaque année. Au 1er janvier 1892, huit ans après la loi les autorisant, les publications officielles recensaient, en France, 3,811 de ces syndicats et, au 1er janvier 1907, 12,971, à savoir, à cette dernière date : 3,612 syndicats industriels et commerciaux de patrons, 5,322 syndicats ouvriers, 154 syndicats mixtes et 3,888 syndicats agricoles. Le mouvement tend de plus en plus à s'accentuer : dans l'année 1906, le nombre des syndicats de patrons s'est accru de 321, celui des syndicats ouvriers de 465, les syndicats agricoles ont augmenté de 330, les syndicats mixtes seulement de 14. Le document officiel, à ce sujet, fait remarquer que c'est la première fois, depuis la mise en application de la loi du 31 mars 1884, qu'il est permis de constater, au cours d'une année, une augmentation aussi considérable de groupements syndicaux. Il est regrettable que les syndicats mixtes soient si peu nombreux. Le nombre total des syndiqués était évalué au 1er janvier 1907 à 1,958,000, dont environ 850,000 membres de syndicats agricoles, 840,000 syndiqués ouvriers, 260,000 syndiqués patrons. Il ne faut pas oublier que l'on estime à 6 millions le nombre des ouvriers industriels, a autant au moins celui des ouvriers agricoles et des propriétaires ruraux et à 1,500,000 celui des patrons industriels ou commerçants.

Au mouvement syndical se rattache la fondation de *Bourses de travail*. Depuis 1887 on en a vu se constituer dans les principaux centres industriels. Si elles étaient dirigées dans un esprit uniquement philanthropique et en conformité des lois économiques, elles pourraient rendre de sérieux services, notamment pour répartir la main d'œuvre suivant les besoins variables des diverses localités et des diverses industries. Elles offrent ou peuvent offrir aux associations ouvrières un lieu de réunion commun pour centraliser les services de renseignements, de placement, les bibliothèques, les cours professionnels, les ateliers d'apprentissage. Au 1er janvier 1907, on en comptait 131, avec 2,586 syndicats adhérents et 455,790 syndiqués. Beaucoup de ces

établissements sont subventionnés par les municipalités, notamment la célèbre bourse du travail de Paris.

Malheureusement, celle-ci et plusieurs autres en province ont perdu de vue le but économique qui leur était indiqué par la loi et par la nature des choses et sont devenues des instruments d'agitation révolutionnaire, provoquant systématiquement aux grèves et à ce que l'on appelle la *lutte de classes*.

Les bourses du travail dont celle de Paris, ainsi déviées de leur destination normale, sont tombées dans la dépendance d'une association dénommée la *Confédération générale du travail*, fondée par des ouvriers socialistes en 1895 et qui est devenue l'organe par excellence de la lutte de classes et de la préparation à la révolution sociale.

Il en est résulté des troubles constants et une succession de grèves, souvent sans cause justifiée et marquées par de nombreux excès.

Ces abus et leurs très fâcheuses conséquences ne doivent pas faire perdre de vue que, ramenés et contenus dans la direction pacifique où ils auraient dû se tenir, les syndicats tant d'ouvriers que de patrons, et surtout les syndicats mixtes, s'ils pouvaient éclore plus nombreux, seraient susceptibles d'avoir une influence heureuse.

La loi du 21 mars 1884 a ouvert aux syndicats professionnels de toute nature un champ d'action très étendu et très varié : elle les autorise, notamment, à constituer entre leurs membres des caisses spéciales de secours mutuels et de retraites, des offices ou bureaux de renseignements, etc. A un autre point de vue, elle leur reconnaît le droit d'organiser, en se conformant aux lois spéciales qui peuvent régir ces différentes matières, des sociétés coopératives de production ou de consommation, des sociétés d'assurances mutuelles contre les accidents du travail, contre l'incendie et autres risques, etc., des sociétés de crédit mutuel, de chômage, etc.

Quoique beaucoup de syndicats se soient tenus jusqu'ici en dehors de ces fondations, un certain nombre s'y sont adonnés. Des bibliothèques existaient, au 1er janvier 1905, dans 1,696 syndicats. Quant aux écoles professionnelles ou cours professionnels et conférences, 580 syndicats en avaient institué; 32 avaient créé des concours professionnels et expositions. Un beaucoup plus grand nombre, soit 1,197, avaient fondé des caisses de secours ou de prévoyance; 1,005, des secours de route; 762, des caisses de chômage; 150, des caisses de retraites; 38, des assurances contre les accidents; 113, des caisses de crédit mutuel; 23 avaient organisé des champs d'expérience; 82, des laboratoires d'analyses ou d'expertises. Les syndicats avaient aussi fondé, à cette date, 157 sociétés coopératives de consommation ou économats. Quant

aux sociétés coopératives de production qui leur doivent le jour, on en comptait 15 en 1891, 20 en 1899 et 70 en 1905. La question du placement passionnant les ouvriers, 1,720 syndicats avaient, en 1905, constitué des bureaux ou offices de placement; 625 syndicats éditaient des publications diverses : bulletin, journal, annuaire. Les organisations que nous venons d'indiquer augmentent chaque année. D'autres encore naîtront de l'activité syndicale. Sur ces 8,253 organisations diverses, 6,034, particulièrement bureaux de placement, bibliothèques professionnelles, secours de route, caisses de secours mutuels, caisses de chômage, relevaient de syndicats ouvriers; 1,424, de syndicats de patrons; 213, de syndicats mixtes et 582 d'Unions de syndicats.

On voit qu'un vaste champ est ouvert à l'activité bienfaisante des syndicats ouvriers s'ils veulent renoncer à l'agitation perturbatrice et révolutionnaire.

On indique comme un des moyens de les ramener à une direction et une conduite pacifiques et fécondes l'augmentation pour ces associations du droit de posséder et d'acquérir que la loi de 1884 a resserré dans de trop étroites limites.

Le contrat collectif de travail. — Depuis le commencement du xx^e siècle, on parle souvent de l'institution d'un nouveau mode de contrat entre patrons et ouvriers, lequel est dénommé *Contrat collectif de travail.*

Au lieu de traiter isolément avec chaque ouvrier, le patron ou un certain nombre de patrons simultanément arrêteraient des conditions de travail, taux des salaires, durée de la journée, réglements divers, avec des groupements d'ouvriers ou des associations ouvrières. Ces contrats collectifs seraient faits pour une période déterminée, en général, pense-t-on, pour deux, trois ou quatre années. On espère que, par cette substitution d'un contrat collectif détaillé et précis aux contrats individuels, on préviendrait ou l'on réduirait les froissements entre patrons et ouvriers, on rendrait les grèves moins fréquentes et l'on procurerait à l'industrie des conditions plus régulières de fonctionnement.

Une loi sur la convention collective de travail a été votée en mars 1919 et promulguée dans le *Journal Officiel* du 23 mars 1919. Elle a pris place dans le Code du Travail et de la Prévoyance Sociale et complète le Livre II du Titre 1^er de ce code.

Elle est ainsi définie. « La convention collective de travail est un contrat relatif aux conditions du travail, conclu, entre d'une part les représentants d'un syndicat professionnel ou de tout autre groupement d'employés, et, d'autre part, les représentants d'un syndicat professionnel ou tout autre groupement d'employeurs, ou plusieurs employeurs contractants à titre personne ou même un seul employeur. »

Voici les conditions générales les plus importantes de cette loi.

Lorsque la convention est conclue pour une durée déterminée, cette durée ne peut être supérieure à 5 ans. Les syndicats ou groupements d'employés ou d'employeurs qui n'ont pas été partie à la convention peuvent y adhérer ultérieurement avec le consentement des premiers contractants. Les renonciations à la convention par les différentes parties peuvent être faites par notification lorsque la convention conclue ou prorogée par tacite reconduction ou pour une durée indéterminée. Notons la disposition de l'article 31 t, disposition qui *devrait* dominer toutes les autres dans cette loi. Cet article dit que les groupements capables d'ester en justice, liés par une convention collective de travail, peuvent, en leur nom propre, intenter une action en dommages-intérêts aux autres groupements parties à la convention, aux membres de ces groupements, à leurs propres membres ou à toutes personnes liées par la convention qui violeraient les engagements contractés. L'article suivant 31 u, étend cette disposition aux personnes.

Mais il est une condition pour que ces dispositions aient un effet positif à l'égard des syndicats d'employés et d'ouvriers, c'est que ceux-ci offrent une responsabilité. Pour répondre à ce besoin une autre loi a été faite : celle sur la capacité civile des syndicats professionnels (*Journal Officiel* du 14 mars 1920). Malheureusement cette loi, en ce qui regarde la responsabilité effective des syndicats ouvriers, est illusoire En effet, les deux derniers paragraphes de l'article 5 disposent que les immeubles et objets mobiliers nécessaires aux réunions des syndicats, à leurs bibliothèques et à leurs cours d'instruction professionnelle seront insaisissables. Il en est de même des fonds de leurs caisses spéciales de secours mutuels et de retraites dans les limites déterminées par la loi du 1er avril 1898 sur les sociétés de secours mutuels. En fait, les biens des syndicats, pouvant toujours être affectés aux emplois indiqués, demeurent insaisissables.

Aussi les réflexions suivantes que suggéraient à P. Leroy-Beaulieu les projets présentés lorsqu'il fit paraître la 13e édition de cet ouvrage s'appliquent-elles ici maintenant que les lois dont nous venons de donner les clauses principales ont été votées. Il écrivait, en effet : Des contrats de ce genre pourraient être conclus et appliqués, parfois avec de bons effets, si l'on était assuré que les deux parties les respecteraient et s'il y avait des sanctions légales, c'est-à-dire des punitions, des répressions pour en garantir le respect, par conséquent pour châtier les infractions qui y seraient faites. Ces sanctions légales, à savoir des dommages intérêts, seraient faciles non seulement à édicter, mais à appliquer contre les patrons; elles seraient beaucoup plus difficiles à appliquer aux ouvriers ou aux syndicats ouvriers dont la plupart n'ont que des ressources insuffisantes. Faute de ces sanc-

tions, ces contrats obligeraient réellement les patrons, mais non pas les ouvriers.

Dans l'état actuel des mœurs, il serait donc à craindre que ces contrats fussent en partie illusoires.

Si l'on triomphait de cet obstacle et que l'on rendît effective la responsabilité des syndicats ouvriers ou des groupements ouvriers, dans l'éventualité de rupture du contrat de leur chef ou de celui de leurs adhérents, le contrat collectif de travail pourrait rendre des services en nombre de cas; mais on se tromperait en pensant qu'il doive devenir universel.

Le contrat individuel de travail et de salaire paraît devoir rester toujours le fait le plus général ; il est, d'ailleurs, plus conforme à la liberté des deux parties et s'adapte plus facilement à l'infinie variété des travaux et des situations.

Voir, pour plus de détails sur ce sujet, le *Traité théorique et pratique d'économie politique*, en 4 volumes, de Paul Leroy-Beaulieu, 5e édition (1910).

# TROISIÈME PARTIE

## LA CIRCULATION DES RICHESSES

---

## CHAPITRE PREMIER

### L'ÉCHANGE. — LA VALEUR. — LE PRIX

L'échange est un fait instinctif dans l'humanité. — Les deux origines de l'échange. — Évolution graduelle de l'échange. — Formes diverses de l'échange. — La notion de valeur. — L'ordre des valeurs dans l'humanité. — Causes qui déterminent les oscillations des valeurs. — La concurrence. — Les exceptions à la concurrence : les monopoles. — Effets de la concurrence. — Le prix.

**L'échange est un fait instinctif dans l'humanité.** — Ce qui caractérise la production dans les sociétés civilisées, c'est que la plupart des hommes produisent ce qu'ils ne consommeront pas eux-mêmes, ou du moins bien au delà des proportions de leur consommation personnelle et familiale, et qu'ils se procurent, par la voie de l'échange ou de la vente et de l'achat, qui sont les procédés habituels de l'échange, la plupart des objets dont ils ont besoin. Un cordonnier fait deux ou trois cents paires de bottes dans son année, tandis que pour lui et sa famille il n'en aura pas besoin d'une

douzaine. Un petit propriétaire produit sur son hectare de vignes 50 hectolitres de vin, tandis qu'avec sa femme et ses enfants, il n'en boira que 6 ou 7. Un ouvrier lunetier passe sa vie à faire des lunettes dont, s'il a une bonne vue, il ne fera lui-même aucun usage personnel.

La production en vue de l'échange a donc presque remplacé dans les sociétés modernes la production directe en vue des besoins du producteur. La première partie de cet ouvrage a montré comment la division du travail aide chaque jour davantage à la disparition de l'ancienne production patriarcale, où chaque famille consommait à peu près ce qu'elle produisait, et ne produisait que peu d'objets au delà de ceux qu'elle consommait directement.

L'échange a de tout temps existé, mais dans des limites plus ou moins étendues. L'échange est un de ces grands faits instinctifs qu'aucun homme n'a inventés ; c'est comme le langage, c'est comme l'association et le groupement en tribus et en sociétés ; personne n'a pu se dire l'inventeur de l'échange, ni du langage, ni de l'association. L'homme est né avec une disposition naturelle pour l'échange.

**Les deux origines de l'échange.** — L'échange a deux origines : la diversité de capacité productive des différents territoires, la diversité d'aptitudes productives des différents hommes. La diversité de capacité productive des diverses terres est un fait absolu ; la diversité d'aptitudes productives des différents hommes n'est que relative.

L'un des besoins impérieux de l'homme, c'est le sel : or, il y a des pays que la nature n'a pas doués de sel, le Soudan, par exemple, certains districts de l'Inde. Dès qu'ils se sont avisés de l'existence de salines en dehors

de leurs territoires, les habitants du Soudan et ceux de ces districts de l'Inde ont appris à offrir les denrées qu'ils avaient en abondance, comme le bétail, pour se procurer cette chose si indispensable pour eux, si rare pour eux, le sel. C'est là un frappant exemple, mais il y en a des milliers du même genre.

La diversité des aptitudes productives des hommes a, dans le sein même des tribus les plus primitives, constitué graduellement l'échange. Un homme plus faible que les autres, soit qu'il fût mal venu de naissance, soit qu'il eût été blessé, atteint de maladie, ne valait guère pour la poursuite du gibier ou pour la pêche, dans une tribu de chasseurs ou de pêcheurs; mais il pouvait faire des flèches ou des harpons, ou réparer les huttes, ou transformer en vêtements les peaux de bêtes sauvages. De ces humbles commencements de l'échange, l'instinct particulier qui le distingue de la bête a graduellement conduit l'homme à cette séparation des professions, cette division si détaillée du travail qui a centuplé la capacité productive de l'humanité.

Les animaux n'échangent pas; l'homme multiplie de plus en plus les échanges ; ce qui chez lui était un instinct aveugle a fini par devenir un acte réfléchi, raisonné, prémédité.

**Évolution graduelle de l'échange.** — Au début, la plupart des hommes n'échangeaient que leur superflu contre le nécessaire, c'est-à-dire une très petite part de leur production contre quelques objets indispensables qui leur manquaient, le dixième, par exemple, ou le cinquième du produit de leur chasse ou de leur pêche contre quelques flèches, ou quelques peaux préparées pour le vêtement, ou contre la réparation de leur hutte. Puis la production en vue de l'é-

change a pris une part de plus en plus grande, et aujourd'hui la généralité des hommes échangent les neuf dixièmes de leur production, sinon leur production tout entière, contre la production d'autres hommes dont certains demeurent aux antipodes. La blouse de l'ouvrier faite de coton qui vient d'Amérique et teinte avec de l'indigo qui vient de l'Inde, son pantalon qui est souvent tissé avec de la laine de la Plata ou du Cap, le café qu'il prend et qui vient du Brésil, le sucre dont il se sert et qui peut arriver de Java, le tabac qu'il fume et qui peut provenir du Maryland ou de la Virginie, sont des exemples de la complexité et de la solidarité que les relations d'échanges établissent entre les hommes.

L'échange développe l'échange : aux diversités d'aptitudes naturelles entre les hommes se joignent bientôt, dès qu'il s'est créé une profession spéciale nouvelle, les accentuations que l'influence du milieu, de l'éducation, de la transmission héréditaire, produit dans ces diversités d'aptitudes naturelles, qu'elle vient encore développer.

**Formes diverses de l'échange.** — Les procédés de l'échange sont très divers : on peut échanger un produit contre un produit, par exemple une livre de sel ou de sucre contre une, deux ou quatre livres de blé ou d'orge ; un produit contre un travail, par exemple un quartier de venaison ou un panier de poisson contre la réparation des flèches du chasseur, des filets ou du canot du pêcheur ; un produit contre des services personnels : un chef de tribu ou un homme riche dans une tribu peut assurer telle quantité de nourriture et telle quantité de vêtements à tel autre homme pauvre qui se tiendra toujours à sa disposition pour recevoir et exécuter ses ordres. Le

développement de la civilisation fait naître une foule de modes divers et nouveaux de l'échange.

L'échange suppose la propriété ; il est un rapport d'égalité : dans l'échange régulier, absent de fraude, d'oppression ou d'aveuglement et de légèreté, chacun des deux échangistes doit faire un gain et se trouver plus à son aise qu'auparavant. Celui qui aura échangé du blé contre du sel ou du sucre devra se réjouir de l'échange, parce qu'il avait plus de blé qu'il ne lui en fallait et qu'il manquait de sel ou de sucre; l'autre partie, qui a abandonné son sel ou son sucre contre du blé, doit également gagner à l'échange, puisque le blé lui faisait plus défaut que le sucre ou le sel. De même pour chacun des exemples précédents : celui qui a obtenu un quartier de venaison contre la réparation d'instruments de chasse ou de pêche doit se réjouir, parce qu'il s'entend mieux à réparer ces instruments qu'à tuer le gibier; et l'autre partie de même, parce qu'elle peut plus facilement tuer du gibier que réparer des armes, ce qui lui est pourtant indispensable.

En s'adonnant à la production des objets pour lesquels il a le plus d'aptitudes naturelles et en acquérant, par la voie de l'échange, les autres objets dont il a besoin, chaque homme augmente ses moyens de consommer.

**La notion de valeur.** — La légitimité et l'utilité de l'échange étant établies, quelle sera la règle qui servira de guide dans les divers échanges? Cette règle, c'est la notion de valeur; notion qui existe dans l'esprit de l'homme, d'abord d'une façon confuse, et qui graduellement se précise et s'accentue.

La valeur est la propriété qu'a tel objet de s'échanger contre un certain nombre d'autres. Par exemple un hectolitre de blé vaut un agneau d'une moyenne gros-

seur, ou 10 kilogrammes de laine ou 20 kilogrammes de sucre. La valeur n'est jamais ni absolue ni toujours la même; elle varie suivant les circonstances extérieures et suivant les impressions de l'esprit de l'homme. A un autre moment ou dans un autre lieu l'hectolitre de blé pourra ne plus valoir que la moitié d'un agneau gras ou 5 kilogrammes de laine ou 10 à 12 kilogrammes de sucre, de même aussi que, dans un autre temps et dans un autre lieu, l'hectolitre de blé pourra valoir trois ou quatre fois plus de chacune des denrées que je viens d'indiquer. La valeur, c'est la puissance dans l'échange.

Quelles sont les causes qui déterminent la valeur, cette chose si ondoyante et qui tient une si grande place dans le monde?

Pour qu'une chose ait de la valeur, il faut trois conditions indispensables : d'abord qu'elle réponde à un désir de l'homme, ensuite qu'elle soit d'une acquisition exigeant quelque effort, enfin que la jouissance puisse en être transférée d'une personne à une autre.

Il n'est pas nécessaire, pour qu'un objet ait de la valeur, que tous les hommes en désirent la possession; il suffit que quelques hommes aient du goût pour lui. On désire des objets, soit parce qu'ils sont utiles, comme le pain, la viande, le vêtement; soit parce qu'ils sont simplement agréables et flattent le caprice, la vanité, comme un diamant, une dentelle, un tableau, un objet rare; soit parce qu'ils répondent à un sentiment particulier, comme un souvenir.

La conformité à un désir de l'homme est donc le premier fondement de la valeur. La possibilité de transférer l'objet du désir d'une personne à une autre est la seconde condition fondamentale. La santé est un grand bien, le premier des biens, elle est pour l'individu qui

la possède la source de beaucoup d'utilités et de beaucoup de jouissances; mais comme elle ne peut se transférer de la personne qui en jouit à la personne qui en manque, elle ne peut donner lieu à un échange et, dans le sens économique rigoureux, n'a pas de valeur

La difficulté d'acquisition est la troisième condition de la valeur; quand un objet, si désirable qu'il soit, est fourni par la nature en telle abondance qu'il est à la disposition de chacun, cet objet n'a pas de valeur; comme l'air respirable ou comme le soleil.

Divers écrivains ont fait reposer la valeur sur l'utilité, en donnant à ce mot un sens qui serait plutôt celui du mot de désirabilité, sur la rareté, sur le travail incorporé dans une chose; ce sont là des explications qui contiennent une part de vérité, mais sont incomplètes.

La valeur est un composé de l'intensité des désirs et de la difficulté d'acquisition ou de production des choses.

**L'ordre des valeurs dans l'humanité.** — L'ordre des valeurs est l'ordre des préférences dans l'esprit de l'homme. Tel homme excessivement riche préfère un tableau de Rubens à 100,000 francs ou à toute la diversité des objets que l'on peut se procurer avec 100,000 francs; si donc cet amateur se trouve en présence d'un concurrent, très riche aussi, également grand amateur de tableaux, qui lui dispute ce Rubens, il consentira à le payer 100,000 francs.

L'ordre des valeurs dans une société civilisée ne correspond pas le moins du monde à l'ordre des utilités dans le sens le plus ordinaire du mot. Ainsi le diamant ou la dentelle fine, qui ne font que parer la femme, valent plus qu'un chaud manteau qui l'abrite du froid; la truffe, qui ne nourrit pas et dont l'usage fréquent nuit plutôt à la santé, vaut plus que la pomme de terre, qui est autrement essentielle à l'homme. On peut dire

même que l'ordre des valeurs est souvent le renversement de l'ordre des utilités habituelles.

Quelques écrivains ont vu dans cette situation une anomalie, une folie, un scandale : il n'en est rien. Ce qu'ils prennent pour un désordre est plutôt une harmonie.

Si les objets les plus essentiels au maintien de la vie étaient les plus coûteux, alors l'humanité aurait beaucoup de mal à vivre et serait fort à plaindre. Au contraire, ce sont les superfluités au point de vue physiologique qui sont le plus coûteuses, et le gros de l'humanité n'a pas à s'en inquiéter.

La femme du peuple qui a de bons vêtements de laine n'est pas, au point de vue du vêtement, dans un état physiquement inférieur à celui de la femme riche qui porte une dentelle en point d'Alençon coûtant 1,000 francs le mètre. Le salarié qui boit du vin naturel à 30 ou 40 centimes le litre n'est pas physiologiquement dans une situation inférieure à l'homme riche qui boit du château-laffitte à 10 ou 15 francs la bouteille. Le paysan qui a une chaumière propre et chaude ne pâtit pas physiologiquement plus que le millionnaire qui s'est fait construire un immense château meublé d'objets rares.

Qu'importe, vraiment, à l'homme qui s'est procuré, moyennant 1 franc ou 2, une édition vulgaire d'un chef-d'œuvre qu'un autre homme le lise dans une édition de luxe, coûtant cent fois plus ?

C'est une preuve du développement de la civilisation que ce soient les objets considérés comme superflus qui aient le plus de valeur. Cela prouve que la généralité des besoins humains, les plus essentiels, peuvent être satisfaits à peu de frais, et que la différence entre les conditions des hommes dans une même société est

moins profonde en réalité qu'en apparence, moins grande d'après les utilités réelles qu'ils peuvent se procurer que d'après les valeurs dont ils jouissent.

Il devait, d'ailleurs, naturellement en être ainsi : car le genre humain n'aurait pu se multiplier, si toutes les choses qui sont ordinairement indispensables à l'existence de l'homme n'avaient pas été très répandue dans le monde, les unes communes et gratuites, comm l'air et l'eau, les autres d'une acquisition relativemen aisée, comme le pain et les vêtements vulgaires.

**Causes qui déterminent les oscillations des valeurs.** — Quoique la valeur des objets dépende ainsi du jugement que porte l'esprit de chacun sur leur degré de désirabilité, cette valeur, chose fuyante et variable, tend néanmoins, pour la plus grande quantité des choses utiles à l'homme, à se fixer dans des limites qui, pour un temps donné et pour un même pays, sont assez étroites.

On n'obtient la valeur effective d'un objet que par le concours de deux volontés : la volonté de la personne qui possède l'objet et qui consent à s'en dessaisir, la volonté de la personne qui ne le possède pas et qui voudrait l'acquérir. En généralisant davantage, on arrive à cette formule que c'est l'offre et la demande qui fixent les valeurs. L'offre représente ceux qui sont en possession de l'objet, mais qui désirent s'en défaire contre un autre ; la demande, ceux qui ne le possèdent pas et qui ont le désir de l'acquérir. Quand l'offre dépasse la demande, que par exemple il y a plus de personnes à vouloir se défaire de leur blé que de personnes qui cherchent du blé, la valeur de l'objet, ici le blé, tend à baisser. Quand, au contraire, la demande dépasse l'offre, la valeur de l'objet tend à hausser. Ces oscillations en hausse ou en baisse se produisent jusqu'à ce qu'on arrive

au degré de valeur qui met justement en équilibre la demande et l'offre.

Pour les marchandises qui sont très répandues e dont la production peut augmenter facilement dans un temps assez bref, comme la plupart des marchandises communes, notamment les objets manufacturés et dans une mesure un peu moindre les produits agricoles, il y a une circonstance qui tend à limiter les oscillations de la valeur en hausse et en baisse. La valeur, avons-nous dit, est fixée par la combinaison de l'intensité du désir d'acquérir et de la difficulté d'acquisition; or, la difficulté d'acquisition des objets dépend en général de leurs frais de production, de ce qu'il en coûte d'efforts et de sacrifices pour les produire et les amener au marché ou au domicile de celui qui les recherche. Tout producteur de blé, ou de vêtements, ou d'ustensiles de ménage, sera disposé à se dessaisir de la partie de ces objets qui dépasse sa consommation personnelle, s'il rentre, par la compensation qui lui sera donnée, dans tous les déboursés qu'il aura faits pour produire ces objets et s'il trouve, en outre, un léger avantage pour le payer de ses risques. La difficulté d'acquisition pour toutes les marchandises communes, qui sont susceptibles d'une production très étendue et régulière, tend donc à se mesurer aux frais de fabrication, à ce que l'on appelle le prix de revient. Ce prix de revient n'est jamais absolument le même pour tous les producteurs, certains étant plus habiles que d'autres ou placés dans des conditions naturelles plus avantageuses; mais ce qui tend à déterminer, dans la généralité des cas, la valeur, c'est le prix de revient habituel pour produire la totalité de la quantité qui est nécessaire à la demande ou aux besoins du marché.

Si, pour toutes les marchandises communes, suscep-

tibles d'une production étendue et constante, la difficulté d'acquisition, l'un des éléments de la valeur, se mesure ainsi au prix de revient, d'autre part l'intensité du désir d'acquérir tend aussi à se mesurer sur lui. Personne, en effet, sauf les cas de besoins tout à fait urgents, ne consentira à payer un objet d'une reproduction aisée deux fois plus qu'il ne coûte à produire : on aimera mieux attendre quelque temps qu'une autre offre se présente. Ainsi à la longue, pour l'ensemble des objets communs, c'est autour des frais de production, en s'en éloignant peu en plus ou en moins, qu'oscille la valeur des choses.

Il n'y a d'écart considérable et durable que pour les articles dont la production ne peut pas facilement s'accroître, comme les objets d'art de premier ordre, ou d'une façon plus générale pour toutes les marchandises dont la reproduction, en quantités considérables, ne peut se faire soit dans un temps relativement bref, soit sans accroissement de frais.

**La concurrence.** — Une grande force, la principale du monde économique, tend à ramener la valeur de toutes les marchandises, sauf les quelques exceptions que je viens de signaler, à ce qui représente leurs frais de production ou de fabrication, dans lesquels il faut comprendre non seulement le prix de la matière première et de la main-d'œuvre, mais l'intérêt et l'amortissement des capitaux engagés et le bénéfice de l'entrepreneur, tel qu'il a été décrit dans un chapitre précédent. Cette grande force, la suprême régulatrice de toutes les opérations économiques, c'est la concurrence.

La concurrence, comme l'indique son nom, c'est la lutte qui s'établit entre tous les producteurs pour se défaire, dans des conditions rémunératrices, de leurs pro-

duits. Chacun cherche à écouler les siens, et, pour ne les pas garder en magasin, ce qui serait ou une perte de temps et d'intérêt, ou même une détérioration de l'objet, chacun d'eux est disposé à abaisser ses exigences jusqu'au point de la valeur qui représente l'ensemble des frais de production et de fabrication. Parfois, quand la production a été plus abondante que la demande, la valeur s'abaisse même au-dessous des frais de production; mais cela ne peut guère durer longtemps, parce qu'alors une partie des producteurs se décourage et cesse de produire, ce qui réduit l'offre et, la demande étant restée la même, fait relever la valeur. D'autre part, la valeur ne peut se tenir très longtemps fort au-dessus des frais de production, parce que, dans ce cas, les producteurs, stimulés par ce bénéfice exceptionnel, augmenteraient leur production ou, s'ils ne le faisaient pas, de nouveaux producteurs accourraient pour le faire.

**Les exceptions à la concurrence : les monopoles.** — Tels sont les bienfaisants effets de la concurrence; c'est elle qui tend à proportionner, par des oscillations fréquentes, la rémunération obtenue pour chaque produit à la somme d'efforts qui a été nécessaire pour le produire. Il est des objets pour lesquels la concurrence n'existe pas; ce sont ceux que la nature ou la loi a constitués en monopoles : ce mot de « monopole » veut dire qu'il n'y a qu'un seul vendeur. Tantôt c'est la loi qui crée ce monopole, comme, par exemple, en France, pour le tabac ou pour les allumettes, tantôt c'est la nature, comme pour certains grands vins, le château-laffitte, le château-yquem, etc. Tantôt le monopole est permanent, comme pour le dernier exemple cité; tantôt il est occasionnel, dépendant d'une circonstance, comme, par exemple, quand un flot d'excursionnistes se présente à

l'improviste dans une localité où il n'y a qu'une voiture ou qu'un bateau pour les transporter.

Dans le cas de monopole, le monopoleur est le maître du marché, dans une certaine mesure du moins; il peut porter la valeur de l'objet qu'il détient jusqu'au taux le plus élevé qui correspond à l'intensité du désir chez le demandeur, et sans aucune relation avec les frais de production ou de fabrication. Mais ces cas de monopole, quand le législateur ne commet pas la faute d'en créer lui-même en interdisant ou limitant la concurrence, sont tout à fait exceptionnels. Quand le législateur en crée, il établit en général des tarifs pour limiter la puissance du monopoleur.

**Effets de la concurrence.** — La concurrence est donc la grande loi qui agit sur l'ensemble des valeurs. Pour les objets dont la production peut être influencée par les découvertes scientifiques et les progrès techniques, la concurrence tend à un abaissement graduel des valeurs; c'est ce qui est arrivé pour les vêtements, pour la plupart des ustensiles de ménage, d'une façon générale pour les objets manufacturés. Il n'y a guère d'exception que pour les articles dont la demande, soit par suite de l'accroissement de la population, soit par l'augmentation de l'aisance, s'étend plus rapidement que l'offre ; certains produits agricoles sont dans ce cas, ou surtout y étaient, avant la concurrence des contrées neuves qui est venue jeter sur les marchés du vieux monde de nouveaux approvisionnements de blé, de viande et de beurre.

L'abaissement des valeurs, quand il est dû à la diminution des frais de production et qu'il ne provient pas uniquement de la langueur du commerce et de la restriction forcée de la demande, n'est pas un malheur pour l'humanité; c'est, au contraire, un bonheur; l'un

des éléments de la valeur étant la difficulté d'acquisition, plus cette difficulté d'acquisition diminue pour l'ensemble des hommes, plus le genre humain a de moyens de jouissance à sa disposition.

Mais pour que l'abaissement des valeurs soit ainsi un bienfait, il faut qu'il vienne de la diminution des frais de production normaux, et non pas d'un état de crise qui enlèverait aux consommateurs les désirs et les moyens d'acquérir, et qui découragerait les producteurs au point qu'ils consentiraient à se défaire de leurs marchandises à perte.

**Le prix.** — Nous avons parlé ici de la valeur et de l'échange, sans mentionner le prix. Nous avons considéré l'échange sous sa forme élémentaire et primitive, qui a reçu le nom de troc. Le troc, c'est l'échange direct de l'objet que l'on a en trop contre l'objet dont on a besoin, du blé contre du sel ou du sucre par exemple, ou contre des souliers, ou contre des vêtements.

Mais cette forme simple et élémentaire de l'échange est celle des sociétés primitives ; elle ne se rencontre qu'à l'état d'exception dans les sociétés perfectionnées. Dans celles-ci il intervient un intermédiaire des échanges, c'est la monnaie; et la valeur, qui s'estime en monnaie, prend alors un nom particulier, qui est le **prix.**

## CHAPITRE II

### LA MONNAIE

**Les inconvénients du troc. — La monnaie; ses deux principales fonctions. — Les conditions essentielles d'une bonne monnaie. — Chaque métal monétaire est particulièrement approprié à un état de civilisation. — Les différents types de monnaie. — Le titre, l'alliage, le billon. — Le système de l'étalon unique et celui du double étalon. — Les variations de valeurs des métaux précieux et de la monnaie.**

**Les inconvénients du troc.** — Le troc ou l'échange pur et simple de la marchandise que l'on a en superflu contre celle dont on a besoin, offre bien des difficultés pratiques qui en limitent l'usage. Il faut trouver une personne qui ait précisément la marchandise que l'on recherche et qui, elle-même, soit disposée à accepter la marchandise que l'on peut offrir : il faut de plus que les deux marchandises se présentent dans des quantités qui concordent comme valeurs. C'est souvent un cas impraticable; ainsi un homme a besoin de sel, mais il n'a à offrir en échange que des moutons ou des bœufs; il se peut qu il rencontre des gens ayant du sel à céder, mais n'ayant besoin ni de moutons ni de bœufs. Il se peut, en outre, qu'il trouve un homme disposé à échanger du sel contre de la viande, mais ne possédant pas assez de la première denrée pour équivaloir à un mouton tout entier; d'autre part, si on livrait un quartier de mouton, dans des so-

ciétés primitives où les échanges sont rares, il pourrait arriver que les trois autres quartiers trouvassent difficilement à se troquer contre d'autres marchandises dont eût besoin le propriétaire du mouton. Un autre vice du troc, c'est que dans cet échange en nature d'une marchandise contre une quantité d'autres, au hasard des rencontres, il est très difficile de dégager la valeur de chacun des objets; toutes les denrées, le sel, le blé, la toile, les peaux, les vêtements, les moutons, les services personnels, etc., s'échangeant les unes contre les autres, sans jamais se référer à aucun objet déterminé et fixe, on manque de moyens de dégager et de graver dans la mémoire la valeur approximative de chacune de ces denrées. L'esprit de l'homme se perd au milieu de tant de rapports sans aucun point de comparaison déterminé.

**La monnaie : ses deux principales fonctions.** — Ces inconvénients ont mené instinctivement le genre humain à transformer le troc en une autre opération, plus compliquée en apparence, mais rendant les transactions beaucoup plus faciles, et leur donnant une base intellectuelle beaucoup plus solide. Le troc a fini par se diviser en deux éléments : la vente et l'achat, grâce à une marchandise intermédiaire qui, par le libre consentement des hommes, a servi de moyen de comparaison entre les valeurs et de moyen de payement.

Cette marchandise, intermédiaire dans les échanges, est ce que l'on a appelé la monnaie. La monnaie remplit deux fonctions, qui sont également utiles à l'humanité; l'une et l'autre contribuent à donner au grand phénomène économique de l'échange de la sécurité et de l'amplitude.

La monnaie est d'abord un moyen de comparaison, d'évaluation et de numération : c'est un dénominateur

commun. On l'a appelée avec raison dans ce sens *valorimètre* ou mesure de la valeur. Au lieu de dire : un mouton vaut cent kilogrammes de sel, vingt kilogrammes de sucre, deux mètres de toile, le dixième d'un bœuf, le huitième d'une vache, quatre-vingts kilogrammes de fer, cinq journées et demie de travail, etc., ce qui exige que l'on ait une idée de la valeur de toutes les autres marchandises, et ce qui ne laisse dans l'esprit qu'une impression confuse, on dit : un mouton vaut telle somme de monnaie ; puis, quand on passe au fer, cent kilogrammes de fer valent telle somme de monnaie. L'avantage, au point de vue de la netteté des idées, est incommensurable. On compare les marchandises à une seule, ce qui est simple, au lieu de comparer chacune à toutes les autres, ce qui est inextricable.

Le premier usage de la monnaie, qui consiste à mesurer les valeurs de même que le mètre mesure la longueur et le kilogramme la pesanteur, constitue l'un des grands progrès de l'esprit humain. Où en serait-on si l'on n'avait ni le mètre ni le kilogramme, si l'on devait comparer grossièrement, en l'absence de toute mesure commune, les étendues des différents objets ou les pesanteurs des différents corps? On se trouvait dans le même inextricable embarras quand on n'avait pas la monnaie de compte, c'est-à-dire ce terme de comparaison entre les valeurs, ce valorimètre.

Telle est la première fonction de la monnaie. On a des raisons de croire que certains peuples s'y sont tenus. Ils n'ont eu en quelque sorte qu'une monnaie de compte. Ainsi, dans le centre de l'Afrique, d'après les voyageurs, certaines peuplades ont pour monnaie des coquillages ; mais ceux-ci n'interviennent pas réellement dans la transaction, ils ne servent que de moyens de numération et de mensuration de la valeur. Ainsi en-

core, tel grand établissement de crédit, la Banque de Hambourg, a introduit il y a plusieurs siècles dans tout le nord de l'Europe une monnaie de compte, le *mark banco*, qui ne correspond à aucune monnaie frappée et réellement existante, mais qui est seulement un certain poids supposé d'argent fin.

La monnaie de compte est, toutefois, une monnaie incomplète. La vraie monnaie, la monnaie complète, réelle, suppose un autre élément: c'est que l'intermédiaire des échanges possède par lui-même une valeur et soit un équivalent effectif des marchandises contre lesquelles il s'échange. Aussi a-t-on dit excellemment que la monnaie est à la fois une mesure et un équivalent.

Il convient que la monnaie possède de la valeur par elle-même, c'est-à-dire qu'elle soit un objet répondant à un goût de l'homme et qu'elle soit, en outre, d'une difficile acquisition, coûteuse à produire. C'est pour cette raison que l'on dit que la monnaie est une marchandise. Si elle n'avait pas une valeur par elle-même, si elle n'était pas difficile et coûteuse à produire, il dépendrait des pouvoirs publics d'en augmenter arbitrairement les quantités; alors les transactions n'auraient plus de base solide.

**Les conditions essentielles d'une bonne monnaie.** — Dans les civilisations primitives la monnaie a été, en général, un objet utile, d'un usage universel : tantôt les bœufs, tantôt les moutons; d'où le nom de *pecunia*, qui vient de bétail et signifie monnaie en latin. On a expliqué que si, dans les premiers temps de la Grèce et de Rome, on se servait ainsi de bœufs et de moutons pour monnaie, c'est qu'alors il y avait des pâturages communs, comme aujourd'hui les communaux dans certains pays, notamment dans les Alpes suisses, où tout homme qui échangeait une marchandise quelconque

contre un mouton ou un bœuf pouvait envoyer, sous la conduite du pâtre commun, paître ce bœuf ou ce mouton. Quelle que soit cette explication, il manquait toujours à cette monnaie l'une des qualités essentielles qu'une monnaie doit avoir, la divisibilité. Dans les premières colonies de l'Europe moderne, on se servit souvent comme monnaie du tabac, denrée qui était estimée du plus grand nombre des hommes et à la fois facilement divisible et conservable. Chez d'autres peuples, en Afrique, on recourt à certaines toiles peintes d'un modèle uniforme, connues sous le nom de guinées.

L'expérience, servie par un raisonnement instinctif mais sûr, devait acheminer tous les peuples qui développèrent leurs échanges dans de fortes proportions, à employer comme monnaie des métaux, d'abord le fer, puis le cuivre, l'argent, et enfin l'or.

Les conditions qui font des métaux la monnaie par excellence sont les suivantes:

1° L'utilité des métaux pour satisfaire soit aux besoins de l'homme, soit à ses goûts; les uns, comme le fer et le cuivre, ayant mille usages dans l'industrie; les autres, comme l'argent et l'or, susceptibles aussi d'applications industrielles, mais répondant, en outre, à l'un des goûts les plus universels et les plus intenses du genre humain, le goût de la parure et de l'ornement.

2° L'homogénéité ou l'identité de qualité des pièces d'un même métal. Un mouton diffère souvent sensiblement d'un autre mouton, et une pièce de toile d'une autre pièce. Au contraire, il y a peu de différence entre deux barres de fer sortant de deux mines diverses; il y en a moins encore entre deux barres de cuivre; il ne s'en trouve pas entre deux lingots d'argent. Quoi qu'il y ait de l'or à teinte rouge et de l'or à teinte jaune, l'un

et l'autre sont également appréciés. L'identité de qualité de toutes les pièces qui servent de monnaie est absolument indispensable pour que les transactions puissent s'effectuer partout avec sécurité et dans des conditions semblables.

3° L'inaltérabilité des métaux, surtout des métaux précieux, l'or et l'argent : car le fer, qui servit quelque temps de monnaie dans les civilisations grossières, est susceptible de rouille. Il importe que la monnaie soit inaltérable, afin qu'on la puisse conserver longtemps sans la voir diminuer ou se détériorer, par conséquent sans rien perdre en la gardant.

4° La grande valeur sous un poids modique et, par suite, la facilité de transport. Le fer ne possède pas ces qualités, ni le cuivre. Aussi furent-ils abandonnés ou réduits à un rôle monétaire subalterne quand les sociétés devinrent riches. Mais l'argent et encore plus l'or sont doués de cette qualité de représenter une grande valeur sous un faible poids ou un faible volume, c'est-à-dire de coûter des frais de production considérables, qui font que chaque gramme d'argent et chaque gramme d'or représentent infiniment plus de travail que la plupart des autres marchandises à égalité de poids. Il est important que l'on puisse sans grands efforts transporter de fortes sommes de monnaie.

5° Une relative uniformité de valeur, c'est-à-dire de frais de production. L'argent et l'or sont produits dans des mines dont les unes sont très riches et les autres le sont moins. A certaines époques, comme pour l'argent au Mexique ou au Pérou quand les Espagnols s'y établirent au seizième siècle, ou encore de notre temps, en 1851, pour l'or en Californie et en Australie, on découvre des gisements de métaux précieux d'une particulière richesse. Il en résulte que la valeur de

l'argent et de l'or ne peut pas être considérée comme absolument invariable ; néanmoins, elle est moins instable que la valeur de la plupart des autres marchandises. Elle n'est pas susceptible, d'abord, de variations brusques, instantanées, se manifestant en quelques semaines ou en quelques mois, comme il arrive aux denrées dont la consommation, l'approvisionnement sont annuels et qui, par conséquent, sont très influencées par la dernière récolte : ainsi le blé, la laine, le vin, le coton, le café. La quantité d'or ou d'argent que l'on extrait chaque année étant peu de chose par comparaison à l'énorme approvisionnement de ces métaux, qui ne sont susceptibles que d'une très faible usure et de pertes modiques, il en résulte que la production annuelle influe beaucoup moins sur la valeur de l'or et de l'argent que la production annuelle n'influe sur celle de la généralité des autres marchandises (1). Les métaux précieux jouissent donc, non pas d'une stabilité absolue de valeur, mais d'une stabilité relative : ils ne varient en valeur que lentement, par des oscillations faibles et étendues sur un certain nombre d'années; c'est là un grand avantage pour une marchandise qui doit servir de mesure à la valeur de toutes

(1) Depuis la découverte de l'Amérique (1492) jusqu'en 1908 inclus, la production de l'or a atteint environ 67 milliards de francs, et celle de l'argent 70 milliards, d'après le tarif de l'Union latine, ensemble 137 milliards. Une partie de ces sommes a été employée en usages industriels, une autre partie a été perdue; l'on n'évalue qu'à 43 ou 44 milliards la quantité actuellement existante d'or monnayé ou en lingots, et à une vingtaine de milliards celle de l'argent monnayé. La production des mines s'est énormément accrue depuis 1890, notamment grâce à l'or du Transvaal; la production de l'or est évaluée à 2,098 millions de francs pour 1907 et 2,200 millions pour 1908. La production de l'argent a été, en 1908, de 1,200 millions d'après l'ancien tarif monétaire de l'Union latine, mais ne représente qu'une valeur actuelle de 550 millions La production de l'or tend à augmenter encore. Il est peu de marchandises, toutefois, dont la production annuelle représente une moindre quote-part du *stock* ou approvisionnement existant

les autres et de base à des contrats pouvant durer de dizaines d'années.

6° Un autre mérite des métaux précieux, l'or et l'argent, c'est leur divisibilité, sans que la somme des parties ait moins de valeur que le tout : 1 kilogramme d'or ou d'argent peut être divisé en des quantités de pièces d'un poids égal, et quand on réunit toutes ces pièces, on obtient exactement la même valeur que si le kilogramme d'or et d'argent ne se composait que d'un bloc. Il est des objets qui ne se peuvent diviser sans que l'ensemble des parties perde beaucoup de sa valeur par rapport au bloc entier dont elles ont été formées. Ainsi un diamant de 10 centigrammes vaut infiniment plus que dix diamants de 1 centigramme chacun ; de même pour toutes les pierres précieuses, pour le cristal de roche, pour les glaces, etc.

7° La difficulté de falsification. Par la couleur, le poids, la sonorité, la dureté, les métaux précieux se reconnaissent aisément à l'œil, à l'ouïe, au toucher, ce qui ne serait le cas ni des diamants, ni des perles, pour lesquels les falsifications sont plus aisées.

**Chaque métal est particulièrement approprié à un état de civilisation.** — Telles sont les qualités qui ont fait adopter aux peuples des origines les plus différentes les métaux précieux comme monnaie. Chaque métal est particulièrement approprié à un état de civilisation. Aux peuples encore peu dégagés de la barbarie et peu avancés en richesse, le fer et le cuivre ont pu longtemps servir comme monnaie exclusive. Aux peuples plus riches il a fallu l'argent, parce que le fer et le cuivre avaient une valeur propre trop faible ; aux peuples d'une grande richesse comme l'Angleterre, les États-Unis, la France, l'or seul, métal tout à fait rare et représentant, à

cause de sa difficulté de production, la plus grande somme de valeur comparativement au poids, peut servir de monnaie principale.

**La monnaie frappée.** — Les métaux précieux n'intervinrent parfois dans les échanges que sous la forme de lingots ou de barres; on les pesait et on les *essayait* ou vérifiait à chaque échange, procédé incommode, qui demandait toujours tant des balances que des pierres de touche. Il en est encore ainsi en Chine. Cette méthode, par sa lenteur, rendrait impossible une foule d'opérations : à la porte d'un spectacle ou d'un guichet de chemin de fer, on ne pourrait ainsi vendre en peu de temps des billets à des centaines ou même des milliers de personnes. Dans les mines, comme en Californie ou en Australie, ce n'est même pas le lingot, c'est la poudre d'or qui est la monnaie.

Ce fut un sérieux progrès que l'invention de la monnaie *frappée*, dont le poids et la nature, c'est-à-dire la teneur de métal fin, étaient indiqués d'avance, estampillés par l'autorité. On eut alors la monnaie complète, dans sa forme parfaite : celle qui consiste en un certain nombre de types de pièces, toujours uniformes pour chaque type, ayant exactement le même poids, portant sur leur face, sur leur revers, sur leur cordon, des empreintes déterminées et recevant, tant du public que de la loi, un nom spécial. On eut dans un même pays un certain nombre de types, quatre ou cinq, huit ou dix au plus, de monnaies de chacun des deux métaux, l'or et l'argent. Ces types correspondaient à des pièces de différents modules, faites de façon à se conformer aux besoins des échanges pour les transactions importantes, les transactions moyennes et les transactions les plus petites. C'est ainsi que l'on eut suivant les contrées la livre sterling, le florin, la

couronne, la livre tournois, la pistole, l'écu, le franc et des pièces qui sont des multiples ou des sous-multiples de celles-là.

Grâce à la fabrication de ces pièces régulières de types divers, dont le poids et la nature du métal sont affirmés par l'empreinte que les autorités y ont gravée, les transactions peuvent être promptes et avoir une base solide.

Quels que soient les noms que l'autorité ou le public a donnés à ces différentes pièces de monnaie, elles ne valent réellement que par la quantité de métal qu'elles contiennent. Au moyen âge, certains rois, soit pervers, soit ignorants, se sont avisés de diminuer le poids d'or ou d'argent que contenaient les pièces de monnaie en leur maintenant leur dénomination primitive ; ils frappaient des pièces nouvelles auxquelles ils conservaient le nom de *livres* ou d'*écus*, mais qui ne contenaient que les trois quarts ou la moitié du poids d'argent ou d'or fin qui était contenu auparavant dans les pièces de même dénomination ; ce procédé déloyal est ce que l'on appelle la falsification des monnaies ; mais le public s'apercevait que les nouvelles monnaies renfermaient moins d'or et d'argent que les anciennes, et la valeur de ces nouvelles pièces, malgré tous les édits royaux, diminuait, de façon à se mettre exactement au niveau de la quantité d'argent ou d'or contenue dans les pièces.

L'expérience des siècles, tout aussi bien que le raisonnement, a démontré que la monnaie est une marchandise qui vaut par la quantité de métal précieux qu'elle contient. L'empreinte n'est qu'une attestation de la quantité de ce métal, et quand cette attestation se trouve fausse, par la déloyauté de celui qui l'a faite, le public ne lui accorde plus confiance.

Les gouvernements se sont réservé le droit de frapper

la monnaie dans des établissements qu'on nomme les hôtels des monnaies et qui sont ou bien exploités directement par l'État ou confiés par lui à des entrepreneurs sous certaines conditions.

**Le titre. L'alliage. Le billon.** — On a reconnu que pour rendre aussi inusables que possible par le frottement l'or et l'argent, il est indispensable de les unir dans une proportion faible à un autre métal, généralement le cuivre. La proportion de ce métal inférieur qui entre dans les monnaies se nomme l'*alliage*. La proportion de métal fin, l'or et l'argent, qui existe dans la monnaie s'appelle le *titre*. Nos monnaies, sauf le *billon* dont je parlerai dans un instant sont en France au titre de 900 millièmes, c'est-à-dire que dans chaque pièce d'argent ou d'or il doit se rencontrer les 900 millièmes du poids ou les 9 dixièmes d'or et d'argent, et 100 millièmes seulement du poids ou 1 dixième d'alliage. Il n'est pas toujours possible d'atteindre avec une fidélité mathématique, dans la grande fabrication, pour toutes les pièces, cette proportion : la limite dans laquelle il est permis de s'en éloigner s'appelle la *tolérance du titre*. Cette limite est excessivement basse, et les progrès de la fabrication permettent de l'abaisser de plus en plus; elle n'est en France que de 2 millièmes; c'est-à-dire que, à la rigueur, une pièce d'or neuve peut ne contenir de l'or que pour les 898 millièmes de son poids, au lieu des 900 millièmes qui constituent le titre. Si elle avait moins de 898 millièmes d'or, elle ne pourrait être lancée dans la circulation et devrait être refondue.

Le bénéfice que fait l'État sur la fabrication de la monnaie s'appelle *seigneuriage*, droit du seigneur; ce bénéfice doit être très faible et ne peut s'élever au-dessus de l'intérêt du capital employé dans les hôtels des

monnaies, dans leur outillage et leur fonds de roulement. S'il en était autrement, ce serait une altération des monnaies.

Il est certaines natures de pièces qui servent, d'ordinaire, d'appoint seulement dans les payements et qui n'ont un pouvoir libératoire que pour les petites sommes, c'est-à-dire qui ne peuvent être imposées par le débiteur au créancier que pour de petites quantités, ce sont les monnaies de cuivre et les petites monnaies d'argent, celles de 20 et 50 centimes, de 1 franc et de 2 francs. En France toutes ces pièces ne contiennent pas la quantité de métal qu'elles devraient contenir pour répondre à leur dénomination légale : ainsi les pièces d'argent de 20 et 50 centimes et de 1 et 2 francs ne renferment que 835 millièmes d'argent, tandis que pour répondre aux exigences de la monnaie parfaite, elles devraient en contenir 900 millièmes. Elles ont donc une valeur moindre que celle que la loi leur attribue. Il en est de même dans une plus forte mesure des monnaies de cuivre, qui ne valent guère que le tiers de leur valeur nominale ou légale. Ces différentes pièces sont ce que l'on appelle du *billon*, de l'appoint. Elles ne sont pas de la monnaie réelle et complète, parce qu'elles ne contiennent pas le poids de métal qui répond à leur désignation. Aussi ne peut-on être contraint d'accepter pour plus de 5 francs de monnaie de cuivre et pour plus de 50 francs de pièces de 20 centimes, 50 centimes, 1 franc et 2 francs d'argent, dites monnaies divisionnaires. Toutes ces pièces ne constituent pas la monnaie normale; c'est une sorte de monnaie fiduciaire, c'est-à-dire de confiance. L'État ne doit en frapper que des quantités très restreintes.

**L'étalon monétaire. L'étalon unique et le double étalon.** — Les exigences des transactions qui les

unes sont très importantes, les autres très modiques, ont obligé la plupart des États à recourir à la fois à différents métaux pour leur système monétaire : l'or, l'argent, le cuivre ou le nickel. L'or ne conviendrait pas aux très petites transactions ; l'argent ne s'adapterait pas aux échanges considérables. Tous les peuples civilisés ont donc en circulation à la fois des pièces de trois métaux.

Ici surgit une question très délicate et très controversée. Un État doit-il, tout en ayant dans son système monétaire des pièces des divers métaux, choisir un seul métal pour en faire la base unique de son système monétaire, conférer à un seul métal le pouvoir libératoire dans les payements de toute étendue, et n'admettre les autres métaux que comme une monnaie facultative, qu'on reçoit par commodité, mais sans y être obligé, du moins au delà d'une certaine somme. Ce système a reçu le nom de système de l'étalon unique. Cet étalon unique peut être soit l'or, comme en Angleterre, soit l'argent, comme dans les Indes anglaises. En Angleterre, un homme qui doit à un autre 4,000 livres sterling ou 100,000 francs ne peut se libérer valablement qu'en or ; il ne peut imposer à son créancier de la monnaie d'argent, sinon pour une très faible somme, tout à fait insignifiante. Aux Indes, au contraire, qui ont aussi l'étalon unique, mais l'étalon unique d'argent, un débiteur peut valablement s'acquitter des 100,000 francs qu'il doit à son créancier en lui remettant ces 100,000 francs en monnaie d'argent ; le créancier n'a pas le droit de demander de l'or et il pourrait refuser aussi le payement en or.

Le système de l'étalon unique a été baptisé récemment du nom inexact de *monométallisme*.

En face de lui se dresse le système du double étalon.

Il n'est question nulle part du triple étalon, parce que tous les Etats modernes ont refusé au cuivre la plénitude de la fonction monétaire, et ne considèrent ce dernier métal que comme du *billon*, pouvant servir seulement aux petits appoints. Mais un certain nombre d'États ont voulu que l'or et l'argent eussent exactement la même puissance libératoire dans les payements de toute importance; il en résulte que dans ces États un débiteur peut valablement se libérer d'une somme de 100,000 francs ou de 1 million soit uniquement en pièces d'argent, soit uniquement en pièces d'or, à son choix. Dans ce système qui a reçu récemment le nom de *bimétallisme*, l'or et l'argent ont donc des droits absolument égaux dans la circulation monétaire. D'autre part, le créancier ne sait jamais d'avance en quel métal il sera payé, si ce sera en or ou en argent; il n'a aucun droit de réclamer l'un plutôt que l'autre.

Dans ce système du « double étalon » ou du « bimétallisme », les deux métaux ayant exactement le même pouvoir libératoire, il a fallu établir entre eux un rapport fixe et inaltérable de valeur. On a adopté en France, au commencement du siècle, par la loi de l'an XI, le rapport de 1 à 15 1/2, c'est-à-dire que 1 gramme d'or dans nos lois monétaires a exactement la même valeur que 15 grammes 1/2 d'argent.

De ces deux systèmes opposés « l'étalon unique » ou « monométallisme », et « le double étalon » ou « bimétallisme », lequel est dans la vérité scientifique et offre le plus d'avantages pratiques?

Le « double étalon » ou « bimétallisme » offre un inconvénient fondamental qui doit le faire repousser : il est contraire à la nature des choses. Il repose sur l'hypothèse que le rapport de valeur des deux métaux peut rester toujours identique. Cela est contraire à la nature.

Décréter que, à tout jamais, 1 gramme d'or ne vaudra ni plus ni moins que 15 grammes 1/2 d'argent, c'est à peu près comme si l'on décrétait que 1 hectolitre de blé vaudra toujours exactement 2 hectolitres d'avoine, ou qu'une livre de laine s'échangera toujours exactement contre 2 livres de coton. La production de l'or et la production de l'argent sont influencées par des circonstances très diverses : l'abondance des mines, les progrès techniques dans l'extraction, enfin la demande de ces métaux, soit pour les usages industriels, soit pour la monnaie. Or, ces influences n'agissent jamais dans le même sens et avec la même intensité, au même moment, sur chacun des deux métaux, de sorte que le rapport de valeur entre eux est toujours variable.

Dans les pays à double étalon, quand le rapport de valeur entre les deux métaux en lingots devient autre que le rapport légal entre les deux métaux à l'état de monnaie, celui des deux métaux dont la valeur réelle a monté, tend à quitter le pays; on l'exporte. Si, par suite de diverses circonstances, 1 gramme d'or arrive à valoir 20 grammes d'argent, au lieu des 15 grammes 1/2 qu'ont fixées nos lois monétaires, l'on apportera aux hôtels de monnaie beaucoup de lingots d'argent pour les transformer en pièces d'argent de 5 francs que l'on échangera ensuite, autant que possible, contre des pièces d'or de 20 francs et l'on fera fondre ces dernières ou on les exportera, puisque, à l'état de lingots ou à l'étranger, elles s'échangeront contre un poids beaucoup plus considérable d'argent qu'elles ne le faisaient sous la forme de pièces. Un État à double étalon est donc toujours menacé de perdre sa monnaie la plus précieuse, c'est-à-dire celle dont la valeur est en hausse sur le marché des lingots. Il ne peut éviter cette perte qu'en fermant ses hôtels de monnaie et en refusant, dans les

banques, de livrer celle des monnaies dont la valeur a haussé.

Aussi le système du double étalon ou bimétallisme est-il contraire à la nature des choses et à l'utilité pratique. Un contractant pour une échéance soit prochaine, soit lointaine, ne sait jamais en quelle monnaie il sera payé. En France, par exemple, on ne peut jamais être assuré de pouvoir se procurer, sans payer une prime, pour 100,000 francs ou pour 1 million d'or, parce que la France est un pays à double étalon. En Angleterre, au contraire, on est certain de pouvoir se procurer de l'or à tout moment, parce que c'est un pays à étalon d'or et que l'or y est la seule monnaie légale dans laquelle doivent être acquittés tous les engagements ; c'est là pour le commerce anglais un avantage précieux.

**Altérations dans le rapport de valeur de l'or et de l'argent.** — Le rapport de valeur entre l'or et l'argent s'est altéré à travers l'histoire, en général dans le sens d'une augmentation de la valeur de l'or par rapport à l'argent. Dans l'antiquité, un poids d'or valait, d'ordinaire, avec des variations fréquentes, un poids 8 à 10 fois plus considérable d'argent ; le rapport était donc de 1 à 8 ou 10. Il resta de 1 à 10 pendant la plus grande partie du moyen âge. Les mines découvertes en Amérique au XVIe siècle étant surtout des mines d'argent, le rapport de valeur monta de 1 à 15, c'est-à-dire que un poids d'or s'échangeait contre 15 fois le même poids d'argent. Il oscilla, depuis le XVIe siècle, entre 1 à 14 et 1 à 15 1/2. Enfin depuis 1873 il s'est élevé graduellement, au point qu'il est, en 1906, de 1 à 30 : 1 gramme d'or en lingot vaut 30 grammes d'argent, ce qui est en contradiction avec nos lois monétaires.

Les causes de ces variations sont diverses ; mais voici

les deux principales : les changements dans la production des deux métaux, la production de l'argent s'étant énormément accrue, tandis que celle de l'or a, pendant un temps, diminué (1); en second lieu, et c'est la raison principale, l'or est, pour des sociétés riches où les sommes distribuées comme traitements, salaires, bénéfices, sont de plus en plus considérables, un instrument d'échange beaucoup plus parfait que l'argent.

**Un pays peut avoir une trop grande quantité de monnaie.** — Si les métaux précieux sont une marchandise ayant par elle-même une valeur, s'ils entrent dans la composition de la richesse d'une nation, ils sont très loin de composer soit la totalité, soit la plus forte part de cette richesse. La portion la plus importante de la richesse d'un pays, ce sont les fonds de terre productifs, les maisons, les usines, les animaux domestiques utiles, l'outillage de toute nature, les approvisionnements de marchandises de toutes sortes, en un mot, les capitaux qui servent à la production ou les objets que l'humanité consomme directement.

La monnaie est une marchandise utile, mais d'une utilité particulière; elle ne rend aucun service direct, puisqu'on ne la consomme pas et qu'elle ne sert à aucun besoin personnel de l'homme, sinon en s'échangeant contre d'autres marchandises. Elle ne rend donc qu'un service indirect, celui d'être un intermédiaire dans

(1) La part de l'argent dans la production totale des deux métaux précieux n'était que de 22 0/0 de 1851 à 1855; elle devint de 43 0/0 de 1871 à 1880 et de 51 0/0 de 1881 à 1885. A partir de 1892 la production annuelle de l'or, accrue par les mines du Transvaal, a atteint 7 ou 800 millions, puis 1,200 millions en 1897, près de 1,500 en 1898, plus de 1,600 en 1899 et est retombée, à cause de la guerre du Transvaal, à 1,320 millions en 1900; elle est remontée à 1,687 millions en 1903, 1,813 millions en 1904 et 2,073 millions en 1906, 2,098 en 1907 et 2,200 millions en 1908; la production annuelle de l'argent atteint, en 1908, 1,200 millions d'après le tarif monétaire officiel en France, mais n'a que 550 millions de valeur actuelle réelle.

les échanges. Il est bon qu'une nation ait une certaine abondance de monnaie, pour qu'elle ne se trouve pas, par exemple, dans l'embarras quand elle a des payements à faire au dehors; mais c'est pour une nation un superflu de richesse mal employé que d'avoir trop de monnaie.

Les peuples les plus riches ne sont pas ceux qui possèdent le plus de richesse métallique. L'Angleterre, ne détient que 3 milliards 400 millions de métaux précieux monnayés, dont 2 milliards 800 millions d'or et 600 millions d'argent; les États-Unis, qui ont une prodigieuse richesse et 93 millions d'habitants en 1910, possèdent 11 milliards 600 millions de monnaie d'or et d'argent, dont plus de 8 milliards d'or et 3 milliards 600 millions d'argent. La France, moins peuplée et moins riche que les États-Unis et l'Angleterre, détient relativement beaucoup plus de monnaie, environ 8 milliards, dont 5 milliards 1/2 d'or et 2 milliards 1/2 d'argent.

C'est une richesse mal employée : il vaudrait mieux qu'elle n'eût que 5 ou 6 milliards d'or et d'argent et qu'elle possédât pour 2 ou 3 milliards de plus d'usines, de machines, d'instruments de travail. Son revenu en serait accru, parce que la monnaie ne produit pas de revenu pour un pays, et que les usines, les machines, les instruments de travail de toutes sortes peuvent en donner un. Un peuple qui conserve trop de monnaie métallique est dans la situation d'un particulier qui garderait une notable partie de sa fortune sous la forme de monnaie entassée dans un coffre-fort; ce particulier se priverait du revenu du capital ainsi immobilisé. Il est donc bon pour un peuple de prendre des habitudes commerciales qui le dispensent d'avoir trop de monnaie. On verra dans le chapitre suivant quelles sont ces habitudes et à quels moyens ingénieux on peut

recourir, pour diminuer, sans jamais pouvoir le supprimer, le rôle de la monnaie d'or et d'argent dans les échanges.

**Les variations de valeur des métaux précieux.** — Il est une autre erreur courante au sujet de la monnaie. Nous avons dit qu'elle était une mesure de la valeur, un *valorimètre;* cela est vrai dans un sens relatif, mais non d'une façon absolue et mathématique. La monnaie n'est pas, comme le mètre ou le kilogramme, une mesure invariable. La longueur du mètre étalon et le poids du kilogramme étalon ne changent pas ou du moins cette longueur et ce poids ne sont soumis qu'à des influences atmosphériques ou autres qui les modifient dans une proportion si infinitésimale qu'on peut dans la pratique n'en tenir aucun compte.

L'or et l'argent, au contraire, qui servent de *valorimètre* ou de mesure des valeurs, peuvent subir eux-mêmes dans leur propre valeur des variations plus considérables. Il suffit que la production de ces métaux augmente ou se restreigne dans des proportions notables pour que leur valeur propre puisse en être affectée; ils ont dans ces deux cas soit un moindre soit un plus grand pouvoir d'achat, c'est-à-dire qu'ils peuvent s'échanger contre une plus grande ou une moindre quantité de marchandises. Ainsi la découverte des mines d'argent du Pérou et du Mexique au seizième siècle a certainement diminué la valeur de ce métal, c'est-à-dire son pouvoir d'achat. De même les découvertes des mines d'or en Australie et en Californie ont pu, dans une certaine proportion, probablement assez légère, réduire la valeur de l'or. De même encore, la découverte de riches mines d'argent depuis 1871 a, dans une certaine mesure, déprécié l'argent.

Ces variations de valeur sont, toutefois, beaucoup

plus rares et moins étendues pour les métaux précieux, surtout pour l'or, que pour les autres marchandises; elles exigent plus de temps pour se produire et ne se manifestent pas avec la même soudaineté. Il faut ajouter que l'or et l'argent produits ne se consommant pas, ne disparaissant pas, mais venant chaque année s'ajouter à la quantité considérable de l'or et de l'argent accumulés pendant toute la série des siècles antérieurs, la masse existante de ces métaux precieux est vingt-cinq à trente fois plus considérable que la production annuelle la plus forte (1). Cela suffit pour donner à la valeur de l'or et de l'argent, surtout de l'or qui est moins répandu dans la nature, une plus grande stabilité relative que celle dont jouit la valeur des autres marchandises.

Aussi, sans être une mesure absolument stable et toujours identique des valeurs, les monnaies de métaux précieux, surtout celle d'or, peuvent être considérées comme les mesures les meilleures que l'on ait pu trouver de la valeur des choses. On peut même dire que, lorsqu'il s'agit de périodes de courte durée, comme celles que comportent les transactions commerciales, ou de périodes de dix, quinze ou vingt ans, comme celles qu'embrasse la généralité des contrats civils, l'or est une mesure suffisamment précise et stable pour qu'il n'y ait pas lieu de s'inquiéter des fluctuations légères que l'augmentation ou la restriction de sa production peuvent amener dans son pouvoir d'achat.

Ces fluctuations dans la valeur de l'or sont si faibles, si graduelles, si insensibles, quand on embrasse une période de quinze ou vingt ans, que jamais les écrivains spécialistes les plus consciencieux et les plus érudits

(1) Voir la note de la page 221.

n'ont pu se mettre d'accord sur la question de sav si, dans un intervalle de cette durée, l'or a par l même haussé ou baissé et dans quelles proportions seraient manifestées cette hausse ou cette baisse.

Ainsi, sans être des instruments d'une perfection absolue, l'argent et surtout l'or ont été dans le passé et resteront dans l'avenir les objets les plus qualifiés par leurs propriétés naturelles pour jouer le rôle de monnaie et de mesure dans les échanges (1).

(1) La situation monétaire des pays de l'Europe occidentale est aujourd'hui troublée et incertaine. En 1865 quatre pays, la France l'Italie, la Belgique et la Suisse, formèrent une entente qui reçut le nom d'*Union latine*. Les monnaies de ces quatre puissances étaient frappées d'après les mêmes types et devaient avoir cours sur le territoire entier des quatre États contractants. Le système de l'*Union latine* reposait sur le principe du double étalon, avec le rapport de 1 à 15 1/2 entre la valeur de l'argent et celle de l'or. La Grèce adhéra postérieurement à cette Union. Depuis 1871 l'argent en lingots ayant considérablement baissé de prix, les banquiers en faisaient frapper d'énormes quantités aux hôtels des monnaies des quatre États et échangeaient les pièces de 5 francs qu'ils obtenaient ainsi contre des pièces d'or qu'ils fondaient ou exportaient. Menacées de perdre tout leur or, les quatre puissances de l'*Union latine* tinrent plusieurs conférences monétaires. En 1874 on limita pour les quatre États la quantité de monnaie d'argent qu'il serait loisible à chacun d'eux de frapper. On fit de même en 1875 ; puis on arriva à interdire absolument en 1876 la frappe de toute monnaie d'argent dans ces quatre pays. On a donc abandonné en fait le système du double étalon, sans avoir adopté celui de l'étalon unique d'or. L'*Union latine* est menacée, en ce moment, de dissolution; plusieurs des États qui la composent, la Suisse et la Belgique, inclinent à adopter l'étalon unique d'or, ce qui serait la meilleure solution pour tous. En 1894, une convention passée entre la France et l'Italie a fait restituer par la première à la seconde, toutes ses pièces d'argent divisionnaires, c'est-à-dire les pièces de 2 francs, 1 fr., 50 et 20 centimes; toutes ces pièces, à partir de juillet 1894, ont cessé d'avoir cours en France. Depuis une demi-douzaine d'années déjà, tous les pays civilisés, y compris le Japon, ont abandonné, soit en droit, soit en fait, le régime du double étalon et adopté l'étalon d'or. Le Mexique lui-même, le plus grand producteur d'argent du monde, a adopté l'étalon d'or par une loi du mois de décembre 1904.

Après une longue période pendant laquelle les cours du métal argent étaient demeurés en stagnation, ils ont subi de fortes variations pendant et depuis la grande guerre mondiale de 1914-1918, variations dues à la situation économique générale créée par les événements qui se sont fait particulièrement sentir sur les éléments monétaires.

Voici quels ont été les cours moyens annuels des années qui ont précédé la guerre en y comprenant les années 1914 et 1915 pendant lesquelles le prix du métal argent n'a pas été influencé. Ces cours sont ceux du marché de Londres. L'unité de poids est l'once, soit 31 gram. 1.

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1909..... | $23\frac{11}{16}$ | de pence | 1912..... | $28\frac{1}{32}$ | de pence |
| 1910..... | $24\frac{11}{16}$ | — | 1913..... | $27\frac{9}{16}$ | — |
| 1911..... | $24\frac{19}{32}$ | — | 1914..... | $25\frac{5}{16}$ | — |
| | | | 1915..... | $23\frac{5}{8}$ | — |

Cette moyenne se relève en 1916 à $31\frac{3}{4}$ de pence et s'élève à 40,85 pence en 1917, et à 47,52 pence en 1918. Jusque-là, cette hausse paraît normale en raison de l'inflation fiduciaire et de l'« appréciation » en somme d'un métal précieux, à ce moment relativement rare. Mais en 1919 les cours montent sous l'action, pour une part, de la spéculation. Au début de l'année, le cours est de $48\frac{7}{16}$ pence et il monte rapidement. Son plus haut prix est coté le 16 décembre 1919, où il atteint $79\frac{1}{2}$ pence: le prix moyen annuel a été cette année-là de 57 pence. Au commencement

de 1920, nouvelle hausse : il arrive au maximum de sa cote, le 15 février, avec le cours de 89 $\frac{1}{2}$ pence. Mais à partir du mois de juin, la baisse vient, avec le cours de 45 $\frac{5}{8}$ pence. Au début de la présente année 1921, le cours oscillait autour de 40 pence; en juin, il était aux environs de 34 pence.

Un moment, les partisans du bi-métallisme purent croire à la possibilité d'un retour à ce système. Cette hausse ne fut qu'un incident qui ne porte pas atteinte au principe de l'étalon d'or unique.

## CHAPITRE III

### LE CRÉDIT. — NATURE DU CRÉDIT.

Nature du crédit. — Le crédit personnel et le crédit réel. — Le crédit ne crée pas de capitaux. — Les trois utilités du crédit. — Le crédit à la consommation. — Le crédit développe l'épargne.

**Nature du crédit.** — Le crédit est la faculté d'user d'un capital appartenant à autrui, moyennant l'engagement de restituer au possesseur, qui se dessaisit, soit le même capital, soit un capital équivalent. La restitution peut se faire soit à une époque déterminée d'avance, soit quand le prêteur revendiquera la restitution du capital prêté. Comme le crédit est une opération économique et non pas un acte de philanthropie ou de charité; comme, en outre, les capitaux ainsi qu'on l'a démontré plus haut, sont productifs dans les mains de ceux qui savent s'en servir l'emprunteur, celui auquel on fait le crédit, doit, dans des conditions normales, joindre à la simple restitution du capital prêté un intérêt dont on convient d'avance : cet intérêt, souvent aussi appelé escompte, représente d'un côté le prix de la productivité des capitaux empruntés, d'un autre côté la compensation du risque que court le prêteur de ne pas récupérer son capital ou de ne pas rentrer dans sa possession au moment précis où il comptait le recouvrer, si l'emprunteur fait de mauvaises affaires, devient gêné ou est de mauvaise foi.

Le crédit est un acte de confiance, comme l'indique l'origine du mot, le latin *credere*, confier; mais cette confiance doit être réfléchie et prendre des précautions et des garanties pour n'être pas trompée.

**Le crédit personnel et le crédit réel.** — Le crédit ou la confiance peut être accordé à la personne même de l'emprunteur, ou à une chose déterminée que l'on prend en gage et que l'on affecte, d'un commun accord par privilège, à la garantie de la restitution de la chose prêtée. La première sorte de crédit prend le nom de crédit personnel ; la seconde, celui de crédit réel.

Dans le crédit *personnel*, c'est aux qualités propres de l'emprunteur, à sa capacité, son intelligence des affaires, à sa loyauté, que l'on se réfère. Toutefois, outre ses qualités personnelles, on tient compte aussi en général de certaines autres circonstances, comme la fortune acquise de l'emprunteur, ses marchandises en magasin, ses articles en cours de fabrication, l'entreprise qu'il a conçue, etc. Seulement l'on ne fait aucune assignation spéciale soit sur cette fortune, soit sur ces marchandises, soit sur ces articles, soit sur cette entreprise. Il n'en est pas moins vrai qu'on les prend en considération et qu'ils sont, dans l'esprit du prêteur, un des motifs déterminants du prêt. Le crédit purement personnel, c'est-à-dire celui qui s'effectue par un simple acte de confiance dans les qualités d'un homme, indépendamment de tout résultat déjà acquis par lui, est le plus rare et le plus dangereux des crédits. La forme la plus usuelle de ce crédit personnel, c'est celle faite par les fournisseurs qui diffèrent de faire payer immédiatement à leurs clients le prix des choses que ceux-ci achètent.

Dans le crédit réel, ce n'est plus l'homme que l'on considère, même en tenant compte de son entourage de fortune et des résultats dont il est déjà en posses-

sion; c'est une chose déterminée, c'est en cette chose que l'on a confiance et à elle que l'on prête : c'est la croyance en la durée de cette chose, en la permanence de sa valeur, en la facilité ou la possibilité éventuelle de sa transformation en monnaie, qui constitue, chez le prêteur, le motif déterminant du prêt. Ainsi quand un établissement de crédit foncier ou un capitaliste avance sur hypothèque, c'est-à-dire en prenant, conformément aux lois, l'immeuble pour gage, une somme déterminée sur une maison ou sur un bien rural, ce n'est pas la personne de l'emprunteur qu'il considère, mais le bien rural ou la maison; de même quand on prête sur des marchandises déposées dans un magasin public, en créant ces titres que l'on appelle des *warrants*, et en prenant en gage les marchandises, de sorte qu'elles ne puissent sortir du magasin ou du dock avant la restitution du prêt; de même encore, dans les pays où le prêt agricole est organisé, quand on prête sur récoltes soit pendantes soit rentrées, ce prêt oblige le débiteur à ne pas se dessaisir de ces récoltes avant le remboursement du prêteur; de même enfin pour les prêts faits sur dépôts de valeurs mobilières, rentes, actions, obligations ou sur gages d'objets mobiliers. Tous ces cas et d'autres encore constituent le crédit réel, celui qui est fait à la chose plutôt qu'à l'homme et qui donne au prêteur un droit particulier sur le gage.

**Le crédit ne crée pas de capitaux.** — Une question souvent agitée et qui a suscité diverses erreurs est celle de savoir si le crédit a la faculté de créer des capitaux; s'il en était ainsi, les hommes, sans aucun travail, par de simples arrangements ingénieux, pourraient multiplier les instruments et les approvisionnements de l'humanité. De ce préjugé vulgaire qui attribue au crédit la puissance de créer des capitaux

sont sorties des tentatives chimériques qui ont abouti à d'effroyables banqueroutes, comme celle de Law et de la compagnie du Mississipi au commencement du XVIII^e siècle, et celle des assignats sous la Révolution.

L'expérience de même que le raisonnement démontrent la fausseté de cette opinion. Le crédit étant la faculté de disposer du capital d'autrui, moyennant qu'on promet de le rembourser, il en résulte que le crédit déplace un capital, le fait changer de mains, parfois de lieu ; mais il ne crée pas un capital nouveau.

Je prête 100,000 francs à Pierre ; Pierre les a en plus de ce qu'il avait; mais moi je les ai en moins ; j'ai seulement droit à les recouvrer au moment convenu, mais alors Pierre s'en dessaisira. C'est, sous ce rapport, comme si j'avais prêté mon cheval à Pierre : il serait dans son écurie, il ne serait plus dans la mienne.

Notons que l'on ne peut jamais prêter que des choses existantes. Je prête 1,000 francs, parce que je les ai, ou parce qu'ils me sont dus et que je puis contraindre mon débiteur à me les rendre pour les prêter à un autre. Mais je ne pourrais prêter ces 1,000 francs si je ne les avais pas ou si je n'avais pas un débiteur solvable duquel je pusse les réclamer.

Néanmoins, certaines circonstances ont égaré l'esprit public qui est grossier et irréfléchi, et même plusieurs intelligences subtiles. Si Paul, dit-on, prête 1,000 francs à Pierre, Pierre a les 1,000 francs; d'un autre côté Paul a un billet dont il peut se servir si celui qui l'a signé est solvable, pour se procurer lui-même 1,000 francs, s'il en a besoin ; par conséquent l'un et l'autre a la disposition du capital prêté. Cela est spécieux, mais tout à fait inexact. Paul qui a prêté les 1,000 francs à Pierre peut sans doute, avec le billet de ce dernier, s'il inspire confiance, se procurer 1,000 francs; mais il ne les

a pas ; il ne peut les obtenir qu'à la condition qu'une troisième personne se dessaisisse des 1,000 francs qu'elle possède pour les prêter à Paul. Ainsi, il est faux de dire que le capital existe pour les deux à la fois. Ce qui existe pour l'un, c'est la possession effective du capital pour l'autre, c'est le droit à la récupération de ce capital et à des intérêts.

Le crédit déplace donc les capitaux, il les transfère, il ne crée pas une parcelle de capital.

**Les trois utilités du crédit.** — Puisque le crédit ne crée pas de capitaux, à quoi sert-il ? D'abord, il peut servir ou il peut nuire. Aux nations, aux sociétés, comme aux particuliers, il peut apporter la ruine et la décadence, aussi bien que la richesse et le progrès.

Le crédit peut avoir trois utilités :

1° Le transfert de capital que le crédit opère peut avoir pour conséquence que l'emprunteur tire de ce capital un meilleur parti que le prêteur ne l'aurait fait ; c'est là le principal avantage du crédit.

2° Le crédit, en mettant les capitaux dans des mains d'hommes qui en font un usage plus productif que n'auraient pu le faire les hommes qui ont formé ces capitaux par l'épargne, en facilitant, par conséquent, la meilleure utilisation des capitaux dans la société, fait qu'il y a plus d'avantage à créer du capital. Il stimule ainsi l'épargne en en augmentant la rémunération ; et à la longue, par une action indirecte, il provoque la formation de capitaux plus abondants.

3° Le crédit, en introduisant dans les payements des modes d'acquittement ou de transfert des capitaux plus rapides et moins coûteux que la monnaie, permet de faire un chiffre d'affaires beaucoup plus considérable avec un moindre chiffre de monnaie. Or, comme la monnaie est une marchandise qui coûte beaucoup à

produire, l'épargne de la monnaie permet à une nation d'avoir une plus grande quantité d'autres capitaux. Si elle peut faire les mêmes affaires avec trois milliards de monnaie qu'auparavant avec six, elle pourra remplacer les trois milliards de monnaie qui lui seront devenus superflus par trois milliards de chemins de fer, ou de machines de toutes sortes, ou d'engins ou de tous autres capitaux et approvisionnements.

Examinons rapidement chacune de ces trois utilités. La réalisation de la première utilité dépend des qualités respectives du prêteur et de l'emprunteur.

Le crédit n'est utile qu'à la condition que l'emprunteur soit plus actif, plus habile que le prêteur, ou du moins qu'il se trouve dans une profession, dans une industrie qui, par certaines circonstances, offre un champ plus productif à l'emploi des capitaux que la profession ou l'industrie du prêteur.

Le prêt, dans l'opération de crédit, ne se fait pas uniquement de personnes riches à personnes pauvres : les prêts, dans ces conditions, relèvent en général de la philanthropie ou de la charité.

Dans l'opération de crédit, l'emprunteur peut être, sans doute, un homme énergique, actif, dépourvu de capitaux ; c'est là le crédit personnel, dont nous avons parlé, crédit très rare et périlleux. Plus généralement, l'emprunteur est un homme ayant déjà des capitaux, mais pouvant utilement en employer plus encore qu'il n'en possède. Il n'est pas rare que les emprunteurs soient beaucoup plus riches que les prêteurs ; ainsi les grands entrepreneurs, les grands banquiers, les grandes compagnies, qui reçoivent des dépôts ou qui placent des obligations, empruntent, sous ces formes, à des personnes infiniment moins riches qu'ils ne le sont eux-mêmes.

C'est, d'autre part, une erreur de croire que le crédit soit toujours fait par un homme oisif à un homme actif ou industrieux. Parfois, celui qui se dessaisit de son capital n'est oisif qu'en apparence et relativement à une sorte d'activité déterminée. Le prêteur peut être un homme très occupé et que précisément ses occupations professionnelles empêchent de faire valoir lui-même ses capitaux; ainsi le simple manœuvre qui met à la caisse d'épargne ou achète une obligation de chemin de fer, l'avocat, le médecin, le fonctionnaire qui font des économies, ne sont pas des oisifs ; mais ils se trouvent engagés dans des occupations particulières qui ne leur permettent pas d'utiliser directement eux-mêmes les capitaux que leur épargne a constitués.

De même aussi, l'emprunteur n'est pas toujours un homme actif; il peut être un oisif; c'est ce qui arrive souvent dans le crédit à la consommation, celui qui est fait par les fournisseurs à leurs clients.

**Le crédit à la consommation.** — Il faut distinguer le crédit fait à la production du crédit fait à la consommation. Le premier est, d'ordinaire, productif; le second est généralement destructif. Le premier amène, en général, une meilleure utilisation des capitaux; le second provoque en général leur anéantissement. Le crédit à la consommation restreint les capitaux qui sont dans la main des commerçants et des travailleurs productifs; il multiplie les risques du commerce et fait tout renchérir.

Ainsi, le crédit n'est utile qu'autant que l'emprunteur fera de la somme empruntée un meilleur usage pour la société que le prêteur n'aurait pu le faire.

**Le crédit développe l'épargne.** — Quant au second avantage du crédit, celui de provoquer l'épargne, on a vu comment il se réalise. Beaucoup de gens, par

le caractère particulier de leurs occupations ou par l'état de leurs connaissances, les simples ouvriers, les professeurs, les fonctionnaires de tous ordres, les médecins, etc., ne peuvent faire valoir eux-mêmes leurs épargnes. Si le crédit ne leur donnait pas, sous des formes multiples, le moyen de tirer un parti avantageux de leurs capitaux en les prêtant à autrui, ils ne pourraient qu'accumuler sans intérêts leurs économies. Au contraire, le crédit, avec ses combinaisons variées, leur permet d'en tirer un intérêt rémunérateur, ce qui naturellement les induit davantage à épargner.

Quant à l'économie de monnaie, qui est la conséquence d'un usage fréquent du crédit, elle résulte de l'invention du billet de banque, du chèque, des virements, des payements par compensation et d'autres modes qui se rattachent à l'industrie des banques, dont il sera question dans le chapitre suivant.

# CHAPITRE IV

## LES BANQUES

**Origine des banques ; opérations auxquelles elles se livrent. — L'escompte commercial ; le billet à ordre et la lettre de change. — L'escompte du papier de commerce est l'opération fondamentale des banques. — Les chèques, les virements et les clearing houses. — Le billet de banque. — Avantages du billet de banque. — Les dangers des émissions excessives de billets de banque ; la réglementation des banques d'émission. — Différence entre le billet de banque et la monnaie. — La Banque de France. — Les diverses opérations des banques. — Les sociétés de crédit foncier. — Le crédit agricole et le crédit mobilier. — Chimères et illusions au sujet du crédit. — Le crédit populaire.**

APPENDICE A LA TREIZIÈME ÉDITION : renseignements sur l'état actuel de la coopération de crédit et en général de la coopération de toute nature en Allemagne, en Angleterre et en France.

**Origine des banques ; opérations auxquelles elles se livrent.** — Il est dans la nature de la civilisation que toute fonction qui offre une utilité et une importance particulière à la société fasse surgir à la longue une profession spéciale. C'est ainsi que se sont constituées les banques, qui font leur objet essentiel de distribuer le crédit. Les banquiers sont des marchands de crédit; ils reçoivent des capitaux de la part de ceux qui en possèdent et ne savent pas les utiliser, et ils prêtent ces capitaux à ceux qui, n'en ayant pas ou n'en ayant pas assez, leur paraissent pouvoir en faire un emploi productif.

Ce n'est que peu à peu que les banques sont arrivées à jouer ce rôle. Au début sous l'antiquité et même moyen âge, elles se préoccupaient surtout de change

les monnaies, qui étaient très diverses dans les États morcelés du temps, et de recevoir des dépôts qu'elles conservaient sans en faire usage : les banquiers d'alors étaient surtout des changeurs, des caissiers et des comptables, plutôt que des prêteurs.

Le commerce de banque comprend trois genres différents d'opérations : 1° prêter des capitaux à ceux qui en ont besoin et qui offrent des garanties, c'est là la véritable opération de crédit; 2° transporter les capitaux d'une place à l'autre, de Paris à Lyon, de France en Angleterre ou en Amérique; 3° recevoir, encaisser les fonds des clients, payer pour eux, compenser les les comptes que les clients d'une même banque ont entre eux. De ces trois sortes d'opérations, la première, qui est de beaucoup la plus importante, ne s'est développée que bien après les deux autres.

Les banques primitives ne faisaient pas de crédit aux particuliers; elles se contentaient de recevoir leurs dépôts, de les conserver et de leur rendre le service de caissier et de comptable. Peu à peu on s'aperçut que les dépôts aux banques ont une certaine fixité, qu'on ne les retire pas tous à la fois, qu'on peut s'en servir utilement pour faire des prêts; et afin d'obtenir l'adhésion des déposants et de les induire à ne pas retirer précipitamment leurs dépôts, on leur accorda un intérêt. Les banques de dépôts devinrent alors en même temps des banques de prêts, et notamment d'un genre de prêt spécial qu'on appelle l'escompte.

**L'escompte commercial. Le billet à ordre, la lettre de change.** — L'escompte est, par excellence, le prêt commercial qui est entouré de certaines formalités et qui donne lieu, en cas de non-restitution au moment de l'échéance, à des pénalités particulières.

Un tailleur achète pour 5.000 d'étoffes à un marchand

de drap en gros ; ira-t-il le payer immédiatement ? En général, il ne le fera pas, parce que, le faisant, il se trouverait à court pour payer ses ouvriers, son loyer, ses frais généraux ; mais il prévoit que les vêtements qu'il fera avec le drap acheté au marchand en gros seront vendus et payés dans deux ou trois mois. Il paye donc le marchand en gros, non pas en monnaie, mais en promesse, en papier de commerce. Ce papier se ramène à deux types différents : le billet à ordre et la lettre de change.

Le billet à ordre est une promesse de payement à date déterminée que fait le débiteur à son créancier, ici le tailleur au marchand en gros : « Au 1er mai 1888 je payerai à M. Pierre ou à son ordre la somme de 5,000 francs, règlement de sa facture de ce jour. Signé, Paul ». Si Pierre accepte ce mode de payement, l'opération de l'achat de l'étoffe est absolument réglée : il est né à sa place une dette spéciale, nouvelle, d'une nature particulière. De cette façon, Paul a la marchandise et peut garder pour son travail les capitaux qu'il possède ; il faudra seulement qu'il se mette en mesure de payer son billet à l'échéance.

Pierre, le marchand en gros, n'a plus sa marchandise et il n'est payé qu'en promesse ; il pourrait donc éprouver de la difficulté pour remettre son magasin au complet en rachetant une quantité égale à celle qu'il a vendue. Il peut, toutefois, se tirer de cette difficulté. Il achètera au fabricant de drap pour 5,000 francs d'étoffes, et, au lieu de le payer en monnaie, il lui remettra le billet à ordre de Paul, en l'endossant, c'est-à-dire en le garantissant, en se rendant solidaire de l'engagement. Le fabricant de drap pourra également payer avec le même billet, toujours en l'endossant, le marchand de laine ou d'indigo. Il peut y avoir ainsi dix,

quinze, vingt opérations successives d'achats, au moyen de ce billet, donnant lieu à autant d'endossements. Toutes ces opérations diverses sont soldées par ce seul fait que Paul, le tailleur, paye à l'échéance le billet qu'il a signé.

On saisit déjà l'un des avantages de cet instrument de crédit; c'est une épargne de monnaie, puisque dix, quinze, vingt transactions auront été soldées par un seul payement différé. Mais l'avantage principal est de permettre à la production qui, comme c'est généralement le cas dans le monde moderne, a anticipé de beaucoup sur la consommation, de ne pas s'arrêter. Quant au consommateur, c'est-à-dire l'acheteur chez le tailleur, ce n'est pas en promesse qu'il doit payer, c'est en monnaie réelle, puisqu'à lui s'arrête définitivement, se résout, pour cesser d'exister, toute la série d'opérations qui aura été faite.

Tandis que le billet à ordre est une promesse de payer faite par un débiteur à son créancier, la lettre de change est une injonction de payer faite par un créancier à son débiteur. Pierre, fabricant à Paris, doit 1,000 francs, pour achat de matières premières, à Paul, commissionnaire établi au Havre, et il est lui-même créancier de 1,000 francs sur Jacques, marchand détaillant au Havre pour marchandises qu'il lui a fournies. Pierre tire une lettre de change sur Jacques au profit de Paul : « A présentation (ou à trois mois), payez à M. Paul, négociant au Havre, ou à son ordre, la somme de 1,000 francs, valeur en marchandises. » Pierre éteint ainsi sa dette envers Paul, si celui-ci veut bien prendre en payement la lettre de change; mais il reste garant du payement par Jacques de la somme portée sur la lettre qu'il a tirée sur ce dernier.

La lettre de change est analogue au billet à ordre;

mais elle a cet avantage particulier qu'elle est généralement tirée d un lieu sur un autre et qu'elle épargne ainsi le transfert de monnaies d'une place à une autre place, transfert toujours coûteux et assujetti à des risques de perte.

Les autres effets économiques sont les mêmes pour le billet à ordre et pour la lettre de change et se résument en ceci : permettre à la production de ne pas s'arrêter, sans attendre que le consommateur, dont on a anticipé les besoins, ait acheté, réglé, payé en monnaie l'article qui, à ses divers degrés d'élaboration, aura donné lieu à toutes ces transactions.

Pour que ces dettes payables à terme, ce crédit dont usent les uns envers les autres les négociants, en attendant que l'article ait été payé par le consommateur définitif, n'aient pas d'inconvénients graves, il a fallu une législation exceptionnelle, très précise, soumettant le souscripteur et les endosseurs de ces deux titres de crédit à une juridiction très rapide et très sévère. Tous ceux à qui la propriété du titre (lettre de change ou billet à ordre) a été transmise par endossement, deviennent envers les endosseurs postérieurs garants solidaires du payement à l'échéance. Le non-payement à l'échéance entraîne l'opération grave que l'on appelle un protêt, c'est-à-dire la constatation officielle et immédiate du non-payement ; il ouvre aussi le recours contre tous les endosseurs successifs, et il aboutit à la faillite, c'est-à-dire au dessaisissement de tous ses biens et au déshonneur de celui qui a manqué à ses engagements. Le billet ainsi non payé par celui qui devait le faire est appelé en France billet *protesté* et en Angleterre billet *déshonoré*.

Les dettes contractées par billets à ordre ou par lettres de change ont ainsi, dans le cas de non-payement, des

conséquences beaucoup plus graves et beaucoup plus rapides pour le débiteur que toutes les autres dettes Il en devait être ainsi, car le crédit est un instrument à la fois si précieux et si délicat pour une société, qu'on ne saurait se montrer assez sévère pour ceux qui, par imprévoyance ou mauvaise foi, le compromettent et finiraient, s'ils étaient trop nombreux, par le faire disparaître.

Une fois connus, ces titres de crédit, le billet à ordre et la lettre de change, qui ont pour conséquence légale de soumettre ceux qui les ont créés, ou acceptés, ou endossés, à une juridiction sommaire et rigoureuse, les banquiers qui reçoivent des dépôts ont trouvé un emploi utile et facile de ces dépôts : c'est l'escompte du papier de commerce, c'est-à-dire le payement avant l'échéance des titres précités. Paul, porteur du billet de Pierre à l'échéance de trois mois, ayant besoin de fonds, se présente chez un capitaliste ou un banquier : celui-ci fait endosser le billet par Paul, examine les deux signatures de Paul et de Pierre, c'est-à-dire contrôle, d'après leurs antécédents, leur fortune acquise, leurs opérations en cours, la valeur commerciale ou la solvabilité de l'un et de l'autre, et, s'il trouve que cette solvabilité est suffisante, il escompte le billet, c'est-à-dire qu'il remet à Paul la somme portée sur ce billet, sous la retenue d'une petite somme pour l'intérêt du temps à courir jusqu'à l'échéance du billet et pour couvrir le banquier du risque auquel il s'expose.

L'escompte du papier de commerce n'est pas une simple opération de crédit personnel : elle est garantie implicitement par un gage qui est l'opération commerciale ayant donné lieu à la création du billet à ordre ou de la lettre de change. On suppose que cette opération commerciale est sérieuse, que les divers signataires

de la lettre de change ou du billet à ordre ont vraiment produit et vendu des marchandises dont la valeur leur rentrera, par le payement du consommateur définitif, au plus tard à la date indiquée sur le billet.

Quand le billet à ordre et la lettre de change sont créés en dehors d'une opération commerciale en cours, déterminée et précise, on a ce que l'on appelle des billets de complaisance, une circulation de complaisance, à laquelle recourent les prodigues ou les hommes d'affaires en détresse pour se procurer des fonds. Ils simulent des opérations commerciales qui n'ont pas eu lieu ; ils cherchent à tromper les banquiers ou le public. C'est là l'abus du crédit : les commerçants et les escompteurs, c'est-à-dire ceux qui font l'escompte, doivent se tenir en garde contre cette sorte de parodie ou de corruption du crédit commercial.

**L'escompte du papier de commerce est l'opération fondamentale de banque.** — A la condition que les banquiers soient très vigilants, très attentifs, qu'ils sachent discerner la solvabilité réelle de ceux qui ont apposé leur signature à la lettre de change ou au billet à ordre, l'escompte du papier de commerce est le meilleur emploi des dépôts que les banques recueillent de leurs clients. C'est là, en effet, un prêt de peu de durée, puisque les usages n'accordent à la lettre de change et au billet à ordre que trois mois pour leur échéance la plus lointaine ; l'opération commerciale réelle sur laquelle reposent ces titres est une garantie que le payement pourra s'effectuer ; la juridiction sommaire et rigoureuse qui est spéciale à ces titres, ne permet au débiteur aucun délai pour s'acquitter ; enfin le banquier escompteur, s'il a lui-même, avant l'échéance, besoin de fonds, et s'il n'a escompté que du bon papier, c'est-à-dire provenant de com-

merçants solides, peut à son tour faire réescompter ce papier, ce qui consiste à le transmettre en l'endossant, en s'en portant garant, à un autre banquier qui en paye la valeur par anticipation.

L'escompte est donc l'opération essentielle des banques ; c'est en la pratiquant à un taux modéré, 2 1/2, 3, 3 1/2, rarement 4 p. 100 par an, que ces établissements rendent surtout des services au commerce. Le taux varie suivant certaines circonstances, dont la principale est l'abondance dans le pays des capitaux disponibles ou circulants.

**Les chèques, les virements et les clearing houses.** — Le billet à ordre et la lettre de change ne sont pas les seuls moyens de crédit. Il en est d'autres : on parle souvent du chèque, comme un instrument de crédit. Le chèque est un ordre de payement qui est donné à son banquier par un client qui a des sommes en dépôt chez ce banquier. Ce dépôt, qui doit être au moins suffisant pour payer le montant du chèque, est ce que l'on appelle une provision. Un chèque ne peut pas être tiré sur un banquier par une personne qui n'y a pas une provision suffisante. Il en résulte que le chèque n'est pas à proprement parler un instrument de crédit, c'est-à-dire de prêt, puisque celui qui crée le chèque en a en dépôt la contre-valeur chez le banquier; mais c'est un excellent instrument de payement. Il dispense les particuliers de conserver chez eux des sommes importantes de monnaie; il garde, en outre, la trace même du payement fait par le signataire du chèque, et supplée ainsi par la comptabilité exacte des banques à la comptabilité généralement moins vigilante des particuliers. On ne saurait trop encourager l'usage des chèques pour épargner la monnaie.

Il en est de même de ce que l'on appelle les vire

ments et les payements par compensation. Quand une banque a un client qui est débiteur d'une autre personne, la dette peut être éteinte simplement par l'inscription au compte de celle-ci d'une somme que l'on déduit du compte du premier : c'est ce que l'on appelle un virement, le plus parfait des moyens de payement puisqu'il n'exige ni monnaie ni même création d'un titre spécial. Pour qu'un virement soit possible, il faut seulement cette circonstance que le débiteur ait dans une banque une somme au moins égale à celle de la dette qui doit faire l'objet du virement.

Les payements par compensation s'opèrent soit entre clients d'une même banque, soit dans un établissement spécial que l'on appelle *banque de compensation* ou *clearing house :* ils consistent à faire le compte des engagements réciproques des divers clients soit de la banque, soit de la chambre de compensation, à les compenser autant que possible les uns par les autres, et à ne faire intervenir la monnaie que pour payer le solde qui n'aura pu être compensé. Ainsi les banquiers et les agents de change arrivent à régler entre eux des comptes montant à quelques centaines de millions de francs ou même à des milliards avec un appoint de quelques milliers de francs.

Tous ces moyens ingénieux épargnent de la monnaie et font qu'un peuple qui sait bien pratiquer le commerce, comme le peuple américain et le peuple anglais peut faire des affaires énormes avec une somme restreinte de numéraire.

**Le billet de banque.** — Le titre, par excellence pour épargner la monnaie dans les transactions courantes, c'est le billet de banque.

Le billet de banque est une promesse faite par une banque de payer une somme déterminée au porteur et

à vue. Au premier abord, il semble que ce soit un engagement bizarre, puisque le billet à peine émis peut être immédiatement rapporté à la banque pour être payé en monnaie et que le banquier serait en perte des frais de fabrication du billet. Il semble aussi que l'émission des billets de banque soit une opération de droit naturel : car chacun paraît autorisé à émettre dans le public toutes les promesses qui lui conviennent, faites de bonne foi et acceptées sans contrainte ni dol.

Les caractères distinctifs du billet de banque sont les suivants : il est transmissible au porteur, sans aucune formalité, ni endossement, ni écriture quelconque, ni responsabilité pour les détenteurs antérieurs ; s'il en était autrement, beaucoup de personnes hésiteraient à s'en charger. Il est toujours payable à vue en monnaie, tandis que les effets de commerce, billets à ordre et lettres de change, sont en général payables seulement à une échéance déterminée. Il est toujours exigible, même au bout de dix ans, vingt, trente ans et échappe à la prescription, tandis qu'au bout d'un certain délai les lettres de change et les billets à ordre sont prescrits. Il ne porte pas d'intérêt, cela est essentiel ; certaines personnes imaginent de vouloir faire porter un intérêt au billet de banque, par exemple un centime ou un demi-centime par franc ; ce serait dénaturer ce billet ; il faudrait alors, quand on le donne ou qu'on le reçoit en payement, faire des calculs qui, ne prendraient-ils qu'une demi-minute, empêcheraient le billet de banque de suppléer la monnaie ; pour qu'il puisse remplir ce rôle, il faut qu'il soit livré et accepté en un clin d'œil, sans qu'il soit besoin ni d'un crayon ni d'une seconde de réflexion. Pour la même raison, le billet de banque doit se borner à des sommes rondes, 50 francs, 100 francs, 500 francs, 1,000 francs, tandis que les ef-

fets de commerce portent généralement sur des sommes très variables et qui s'écartent des chiffres ronds.

Le billet de banque doit être émis par une banque connue et dont la solvabilité ne fasse pas de doute; sinon on ne le reçoit pas, ou, l'ayant reçu, on le rapporte immédiatement à la banque pour être remboursé en espèces. Il faut que le remboursement des billets de banque s'opère sans subterfuge, c'est-à-dire que la banque ouvre un nombre de guichets suffisants et pendant un assez grand nombre d'heures chaque jour pour l'échange des billets contre la monnaie. Ce remboursement doit se faire aussi en monnaie commode et non pas en monnaie encombrante. Dans les pays où il en est autrement, comme en Espagne, les billets de banque ne parviennent pas à se faire accepter par la masse du public. Il faut, d'ailleurs, un très long temps, il a fallu en France plusieurs générations pour que, jusqu'au fond des campagnes, on s'habituât à recevoir les billets de banque exactement comme la monnaie métallique.

Le billet de banque constitue un véritable emprunt occulte fait par la banque au public, puisque celui-ci consent à recevoir comme monnaie ce qui n'est qu'une simple promesse de lui donner, quand il le voudra, de la monnaie.

**Avantages du billet de banque.** — Les avantages du billet de banque soit pour le public en général, soit en particulier pour la banque qui l'émet, sont les suivants :

1° Ce billet est d'une grande commodité; il permet de porter sur soi, d'envoyer par lettre, de remettre de la main à la main des sommes énormes qui auraient nécessité un poids considérable de monnaie et auraient pris un long temps à compter;

2° L'expérience prouvant que, pour les banques qui sont solides et connues, le public ne vient que rarement réclamer le payement des billets en espèces et qu'il reste toujours dans la circulation un grand nombre de ces billets volontairement acceptés, la banque qui les a émis peut ne conserver en réserve qu'une somme de de monnaie métallique très inférieure à celle des billets en circulation; elle aura, par exemple, un milliard de monnaie métallique contre quinze cents millions de billets émis; autrefois, on pensait qu'il suffisait qu'une banque tînt en réserve une somme de monnaie équivalant au tiers de ses émissions de billets; mais, généralement, dans les grandes banques actuelles, la réserve atteint ou même dépasse la moitié de la circulation. Il résulte de cet écart entre la réserve en espèces et les billets émis que les pays qui se servent de billets de banque peuvent économiser une notable somme de monnaie métallique, ce qui, comme on l'a vu plus haut (page 231), offre de grands avantages;

3° La banque se procurant ainsi, par la confiance du public, une somme considérable qui ne lui coûte aucun intérêt et qui ne la grève que des frais de fabrication des billets et de quelques autres dépenses accessoires assez faibles, peut faire des conditions avantageuses aux industriels et aux commerçants pour les prêts qu'elle leur consent, tenir le taux de l'escompte du papier de commerce à un point un peu moins élevé que si elle opérait uniquement avec la monnaie métallique.

**Les dangers des émissions excessives de billets de banque. La réglementation des banques d'émission.** — Voilà les avantages du billet de banque; quant aux dangers des émissions de ce genre, c'est que le banquier, surtout en temps de crise et de panique générale, ne puisse pas tenir ses engagements, qu'il

arrive à ne plus pouvoir rembourser à vue les billets qui lui seront présentés et qu'ainsi il enveloppe le public dans sa propre ruine. Un autre inconvénient moindre, c'est que, beaucoup de banques abusant des émissions de ces billets, la circulation en soit encombrée, et que le public, ignorant le degré de solvabilité des établissements qui les émettent, ne se trouve dans un grand embarras pour discerner ceux qui sont bons de ceux qui sont mauvais et que, à la longue il ne prenne le parti de les repousser tous, ce qui priverait le pays d'un utile instrument de payement.

Ce danger et cet inconvénient ont tellement frappé les gouvernements que nulle part au monde on n'a laissé aux capitalistes ou aux banques la pleine liberté d'émettre à leur gré dans le public des billets payables au porteur et à vue. On a, sous le rapport de ces émissions, réglementé la profession de banquier, comme celle de médecin ou de notaire, plus étroitement même. On appelle *banques d'émission* les banques qui jouissent du droit d'émettre des billets payables au porteur et à vue. Certains pays, comme les États-Unis, admettent, sous diverses conditions assez restrictives, la liberté des banques d'émission. D'autres pays, comme l'Angleterre, ont la pluralité des banques d'émission, tout en donnant à une banque centrale, telle que la Banque d'Angleterre, d'importants privilèges. Quelques pays, comme la France, ont constitué un monopole absolu au profit d'une banque nationale, telle que la Banque de France.

Il serait trop long d'énumérer les raisons que l'on a données soit en faveur du système d'une banque d'émission unique, soit en faveur du système de la pluralité ou même de la liberté réglementée des banques d'émission. Pour nous, il nous paraît que, en principe, le crédit sera plus vivant, plus répandu dans toutes les

provinces et tous les districts du pays, moins centralisé en un mot et moins cher, dans les contrées qui jouissent de la pluralité des banques d'émission que dans celles qui sont au régime de la banque d'émission unique. Il faut toutefois, en cette matière de liberté ou de monopole de l'émission des billets de banque, tenir un certain compte des antécédents, de la situation acquise et des préjugés mêmes de chaque pays.

En France, c'est le régime de la Banque unique d'émission qui prévaut, et c'est le célèbre établissement intitulé *Banque de France* qui jouit du monopole d'émettre des billets payables au porteur et à vue.

**Différence entre le billet de banque et la monnaie.** — Le billet de banque n'est pas, à proprement parler, de la monnaie; mais par l'assentiment unanime de tous ceux qui le reçoivent, il en remplit l'office : il est ce que l'on appelle de la monnaie fiduciaire ou monnaie de confiance; il manque, en effet, d'un des caractères de la monnaie, qui est d'avoir une valeur par elle-même; il diffère ainsi notablement des métaux précieux. Personne n'est obligé de le recevoir en payement; du moins dans l'état normal et en l'absence d'une mesure exceptionnelle, dont nous parlerons plus loin et qu'on appelle le « cours forcé des billets de banque ». Mais, comme on est assuré de pouvoir l'échanger, quand on le voudra, aux guichets de remboursement de la banque, contre des espèces métalliques, aucune personne éclairée et judicieuse, lorsqu'il émane d'un établissement solide, ne fait difficulté de l'accepter.

**La Banque de France.** — La célèbre compagnie appelée Banque de France fut créée par le Premier Consul; elle commença ses opérations le 20 février 1800; son enfance fut laborieuse; son capital, difficilement souscrit, montait à 30 millions. Ce n'est qu'en 1803

qu'elle jouit du droit exclusif, mais pour Paris seulement, d'émission des billets payables au porteur et à vue. D'autres banques libres se fondèrent sous la Restauration dans les départements, avec l'autorisation gouvernementale d'émettre des billets de banque chacune dans leur district. Il y eut ainsi des banques départementales d'émission à Rouen, Nantes, Bordeaux, Lyon, Marseille, Lille, le Havre, Toulouse. Après la révolution de 1848, on fit absorber ces banques départementales, qui avaient eu une existence indépendante et prospère, par la Banque de France. Celle-ci fut, à partir de cette époque, investie du privilège d'émission des billets de banque dans toute la France. C'est pour elle un monopole absolu que l'État lui a concédé pour des périodes successives de trente ou quarante années. La dernière concession ou plutôt prorogation date de 1897 et doit expirer en 1920.

La Banque de France est aujourd'hui au capital de 182,500,000 francs, divisé en 182,500 actions de 1,000 francs chacune; elle a, en outre, des réserves diverses qui montent à 43 millions. Elle escompte le papier de commerce à trois signatures, c'est-à-dire qu'il faut que le billet à ordre ou la lettre de change qui lui est présentée porte la signature ou l'engagement non seulement du débiteur et du créancier, mais d'une tierce personne, généralement un banquier particulier, qui garantit la solvabilité des deux autres. Cette troisième signature ou troisième engagement est exigé pour plus de sécurité. La Banque de France fait des avances sur les rentes de l'État français, les actions et les obligations des chemins de fer français garantis par l'État et divers autres titres; elle fait des prêts sur lingots et monnaies et se charge enfin de toutes les opérations courantes des banques. C'est le caissier central

du haut commerce et de la haute finance en France. Elle a placé la plus grande partie de son capital en rentes sur l'État; elle a même fait à l'État français des prêts sans intérêt, pour prix du privilège qu'il lui a accordé.

Au 16 juin 1910, le portefeuille de la Banque, c'est-à-dire les effets de commerce escomptés par elle dont elle était en possession, s'élevait à 811 millions, dont 302 millions à son siège central (Paris) et 509 millions dans ses succursales. Ses avances sur titres ou valeurs mobilières atteignaient 542 millions, dont 155 millions à Paris et 387 millions dans les départements. Elle avait une encaisse métallique de 4 milliards 284 millions, la plus colossale agglomération de métaux précieux en Europe; sur ce chiffre, 3,399 millions étaient en or, la monnaie par excellence, la seule monnaie aujourd'hui universelle; 885 millions étaient en argent. Par contre, la circulation de la Banque de France, c'est-à-dire le nombre des billets de la banque qui circulaient dans le public, montait à 5 milliards 65 millions, dépassant de 781 millions l'encaisse métallique. L'encaisse total (or et argent) représentait 84 1/2 p. 100 de la circulation des billets et l'encaisse d'or seul 67 p. 100 de cette même circulation. Le taux de l'escompte était à cette date de 3 p. 100 par an, taux dont on ne s'éloigne qu'exceptionnellement, c'est-à-dire que la Banque retient, pour ses soins, son intérêt et ses risques, une somme calculée en proportion de 3 p. 100 par an de la valeur des effets de commerce. Elle ne peut accepter du papier à plus de 90 jours; au taux de 3 p. 100 l'an, sa retenue, dite escompte, est donc de 75 centimes environ par chaque 100 francs d'un billet à 90 jours. Une loi de 1906 a porté à 5 milliards 800 millions la limite de la circulation de la Banque qui était antérieurement de 5 milliards.

Quoique la Banque de France ait aujourd'hui des suc-

cursales dans tous les départements, et souvent même plusieurs par département (1), quoi qu'elle ait rendu de grands services à l'État pendant la guerre de 1870-71, en lui prêtant jusqu'à 1,500 millions de francs, qu'elle se procurait surtout par l'émission de billets que la confiance du public acceptait, on peut regretter que la révolution de 1848 ait supprimé les banques départementales d'émission de Rouen, Nantes, Bordeaux, Lyon, Marseille, Lille, le Havre, Toulouse ; il y avait là des foyers de vie industrielle et commerciale locale qu'un seul organisme central, même avec toutes ses succursales, ne peut complètement remplacer.

A côté de la Banque de France il existe un grand nombre de banquiers, soit des sociétés, soit des particuliers. Ils font toutes les opérations auxquelles se livre la Banque de France, sauf qu'ils ne peuvent pas émettre de billets payables au porteur et à vue.

**Les diverses opérations des banques.** — Les opérations des banques peuvent se diviser en deux catégories principales : les unes qui sont des opérations de crédit proprement dites, c'est-à-dire qui comportent un prêt ; les autres qui sont seulement la spécialisation de certaines opérations de commerce, à savoir les facilités pour les recouvrements, les payements, les compensations de dettes, les remises et les transports d'espèces d'un lieu à un autre.

Un banquier doit procéder dans ses affaires suivant

(1) D'après le compte rendu du Conseil de régence de la Banque de France, lu à l'Assemblée des actionnaires le 27 janvier 1910, et relatif à l'année 1909, notre grande Banque nationale avait 128 succursales, 69 bureaux auxiliaires, 305 villes rattachées, c'est-à-dire qu'elle faisait des opérations directement dans 503 places, y compris son siège social à Paris. Le nombre des succursales et des bureaux auxiliaires et villes rattachées a presque doublé depuis la prorogation du privilège de la Banque de France en 1897 et dépasse de 50 p. 100 le chiffre prévu par la loi de prorogation de la dite année.

une tout autre méthode qu'un simple capitaliste. Celui-ci dispose de fonds qui lui appartiennent en propre, et il peut en faire l'usage qui lui semble le meilleur. Le banquier, qui dispose non seulement de fonds lui appartenant, mais encore des fonds d'autrui qu'il a reçus en dépôt, est tenu à une circonspection particulière. Il doit rechercher non pas les placements qui peuvent être définitivement les plus avantageux, mais seulement les emplois qui sont de réalisation facile et qui lui permettront, à chaque instant, de faire face à toutes les demandes en remboursement de ceux qui lui ont prêté des fonds.

Un banquier ne peut donc pas faire tout ce qui est loisible à un capitaliste intelligent. C'est pour ignorer cette différence qu'un grand nombre de maisons de banque se ruinent. Les affaires de banque ne seraient pas profitables à un capitaliste qui n'emploierait que ses propres fonds. Les placements avisés d'un capitaliste seraient singulièrement dangereux pour un banquier. Au capitaliste conviennent les entreprises de longue haleine, les commandites industrielles, les placements hypothécaires, les participations de longue durée dans les entreprises commerciales ou manufacturières, en un mot les immobilisations de capitaux. Tous ces emplois sont pour les banquiers très dangereux, parce que, n'étant pas aisément réalisables, ils ne permettent pas aux banquiers de faire face aux demandes soudaines de remboursement qui peuvent leur être adressées par les personnes ayant chez eux les fonds en dépôt. Ainsi les placements à long terme sont faits pour les capitalistes et ceux à court terme pour les banquiers.

**Les sociétés de crédit foncier.** — Il y a, cependant, certaines grandes sociétés que le public confond

souvent avec les banques, ce sont les sociétés de crédit foncier.

Celles-ci ont pour objet principal de faire des prêts sur hypothèque pour des périodes qui souvent atteignent cinquante ou soixante ans. L'hypothèque, c'est-à-dire le prêt garanti par un mode spécial d'enregistrement sur un immeuble déterminé, est un des meilleurs genres de placement. L'immeuble sert de gage au prêt ; si le débiteur ne paye pas régulièrement les intérêts du prêt ou ne rembourse pas le capital à l'échéance, le créancier hypothécaire peut faire saisir le bien hypothéqué et a un privilège sur le montant du prix jusqu'à concurrence du total de sa créance. Ce privilège appartient aux différentes hypothèques grevant un même immeuble, suivant le rang d'inscription de chacune d'elles. Comme la valeur des immeubles, sauf dans des temps de crise très grave et généralement passagère, ne subit pas, en général, de dépréciation profonde, le créancier hypothécaire, s'il a eu la sagesse de ne prêter qu'une somme représentant une partie seulement de la valeur de l'immeuble, 50 à 60 p. 100, par exemple, de cette valeur, ne court pas de risques sérieux.

Ce genre de prêts a, cependant, un inconvénient : c'est que le prêteur hypothécaire, s'il lui survient un besoin pressant d'argent, ne peut pas rentrer aisément dans ses fonds avant l'échéance du prêt, qui souvent, à cause des frais, a dû être conclu pour cinq, dix ou quinze ans. En outre, il peut lui répugner d'exercer des poursuites contre le débiteur hypothécaire en retard ; cela peut lui occasionner des ennuis et des tracas.

La création de grandes sociétés de crédit foncier supprime ces inconvénients. Ces sociétés font des prêts à très longue échéance, remboursables par annuités dont

chacune ordinairement comprend à la fois l'intérêt et l'amortissement. Ces prêts sont gagés par des hypothèques prises sur les immeubles des emprunteurs. Moyennant une annuité de 5 p. 100, je suppose, régulièrement payée pendant cinquante ou soixante ans, 'emprunteur hypothécaire se trouve, au bout de cette période, tout à fait libéré ; dans les 5 p. 100 qu'il paye, en effet, 4 fr. 25 p. 100 seulement représentent l'intérêt du capital, 25 centimes les frais d'administration du crédit foncier et 50 centimes environ l'amortissement. Cette combinaison est avantageuse à l'emprunteur, qui se trouve ainsi rembourser chaque année avec l'intérêt. moyennant un léger surcroît de l'annuité, une partie du capital.

Pour effectuer ces prêts, les sociétés de crédit foncier se servent, non pas de fonds qu'elles se seraient procurés en émettant des billets de banque ou en recevant des dépôts, mais bien des sommes qu'elles recueillent en plaçant dans le public des obligations à longue échéance, portant intérêt et s'amortissant par tirages périodiques. Le prêt devant durer longtemps, il faut que l'obligation au moyen de laquelle on se procure des fonds ait une durée analogue. Les personnes qui aiment à prêter sur hypothèque n'ont qu'à acheter ou à souscrire de ces obligations, elles jouissent de toute la sécurité d'un placement hypothécaire et ont, en outre, divers avantages : elles n'ont pas besoin d'entretenir des rapports directs avec le débiteur pour lui rappeler les échéances et au besoin le menacer de saisie ; elles peuvent, s'il leur survient un besoin imprévu d'argent, vendre facilement leurs obligations dans les marchés appelés Bourses (voir plus loin, page 282). Les sociétés de crédit foncier rendent donc un égal service aux prêteurs hypothécaires et aux emprunteurs hypo-

thécaires. Il importe seulement que ces sociétés ne sortent pas de leur rôle, qu'elles ne se livrent à aucune spéculation commerciale, industrielle et financière, et qu'elles se montrent très attentives dans l'estimation des immeubles sur lesquels elles font des prêts.

En France où, par opposition aux États-Unis d'Amérique et à l'Angleterre, on a un goût déterminé pour les privilèges et les monopoles, on a accordé à la grande institution dénommée le *Crédit foncier de France*, non pas le monopole des prêts fonciers remboursables par annuités, mais certains avantages exceptionnels au point de vue de la réalisation du prêt hypothécaire et de la saisie des immeubles des débiteurs inexacts. La procédure à laquelle peut recourir en pareil cas le Crédit foncier est plus rapide et moins coûteuse que celle dont pourrait se servir, dans des cas analogues, tout autre créancier hypothécaire.

**Le crédit agricole et le crédit mobilier.** — Il ne faut pas confondre le crédit foncier avec le crédit agricole : le premier fait des prêts ayant pour gage les immeubles eux-mêmes ; le second fait des avances ayant pour gage soit les récoltes pendantes ou rentrées, soit le bétail ou l'outillage d'une exploitation. Cette seconde nature de crédit peut avoir une grande importance en procurant aux cultivateurs un fonds de roulement et en les soustrayant à l'usure. Malheureusement elle n'est pas encore organisée en France, quoiqu'elle le soit dans beaucoup de pays étrangers et dans certaines colonies françaises, comme les Antilles et la Réunion.

Certaines autres branches du crédit mobilier fonctionnent, au contraire, depuis longtemps en France. Ainsi les prêts sur dépôts de rentes d'Etats, d'obligations de villes, d'actions ou d'obligations de grandes

compagnies. La Banque de France et divers autres établissements s'y livrent.

Les monts-de-piété, qui prêtent sur gages d'objets mobiliers, sont aussi une des formes du crédit. Il est dans la nature des choses que ce dernier crédit soit coûteux, parce que ces objets mobiliers représentent, en général, une valeur incertaine et flottante, et que, en outre, l'estimation de chacun d'eux, de même que la réalisation en cas de non-payement, nécessitent des frais assez considérables.

Nous avons déjà dit un mot du prêt sur marchandises, notamment sur matières premières, cotons, laines, café, etc., qui se fait dans des établissements appelés magasins généraux ou docks, sous la forme d'un titre appelé *warrant*. Les marchandises sont déposées en gage dans les établissements dont il s'agit, et n'en peuvent sortir sans avoir acquitté la dette dont elles sont grevées. C'est là une des formes précieuses du crédit commercial.

**Chimères et illusions au sujet du crédit.** — Le crédit, dont les opérations sont si diverses et si utiles, a donné lieu à beaucoup de chimères et d'hallucinations. L'une de celles qui se reproduisent le plus fréquemment consiste à croire qu'il suffirait de multiplier indéfiniment les billets de banque pour augmenter les capitaux existants. Malgré la double banqueroute du système de Law au commencement du XVIIIe siècle et des assignats sous la Révolution française, malgré beaucoup de catastrophes du même genre à l'étranger, nombre de gens s'entêtent à croire que, en prêtant pour plusieurs milliards de francs de billets de banque ou de billets d'État aux industriels, aux commerçants ou aux agriculteurs, on surmonterait les crises et on développerait l'activité nationale. C'est ainsi qu'il y avingt ans

environ un député proposait que, pour soulager l'agriculture, on autorisât les propriétaires à émettre du papier-monnaie, garanti par l'Etat, jusqu'à concurrence du quart de la valeur de leurs terres. L'auteur de ce projet bizarre que la Chambre des députés, dans un jour d'étourderie ou de complaisance, prit en considération, s'imaginait que l'agriculture aurait ainsi à sa disposition, sans qu'il en coûtât rien à personne, 25 milliards de francs.

Cette proposition était absurde. Si on eût voulu la faire passer dans la pratique, quelle en eût la conséquence ? D'abord, c'eût été une opération tout à fait fausse et contraire à la nature du crédit. L'Etat, qui eût remis en billets ces milliards aux agriculteurs ou qui les eût garantis, ne possède pas cette somme ; par conséquent, il ne peut en disposer, ne l'ayant pas, ni la conférer à autrui. En admettant que le public eût fait crédit à l'État, eût eu confiance dans sa signature jointe à celle des propriétaires hypothéqués, l'objet de ce prêt eût été de donner aux propriétaires le pouvoir de prélever dans la société pour 25 milliards de marchandises de toute sorte à leur convenance, soit du bétail, par exemple, soit des instruments de travail, soit des engrais, soit même simplement de la main-d'œuvre humaine, du travail humain. Mais comme les marchandises qui existent dans un pays sont en quantités limitées et proportionnées tant aux moyens de production du pays qu'à ses besoins prévus, soit dans le temps présent, soit dans un temps prochain ; comme en outre les prix des marchandises s'établissent d'après le rapport de leurs quantités et de la monnaie existante, il est clair que cette demande subite de 25 milliards de marchandises en plus de la demande habituelle et régulière, cette apparition de

25 milliards de nouvelle monnaie fictive, eût provoqué une hausse soudaine et prodigieuse des prix. Tous les objets se seraient vendus trois, quatre, ou cinq fois, sinon dix fois plus cher qu'auparavant; les propriétaires et les fermiers n'auraient reçu aucune assistance réelle et efficace; mais tout le marché national eût été bouleversé, et une crise épouvantable s'en fût suivie, comme celle de la Banque de Law au commencement du XVIIIe siècle ou des assignats sous la Révolution.

Tous les projets d'améliorations sociales ou de développement de la richesse publique qui reposent sur des émissions de billets d'État ou de billets de banque, non immédiatement remboursables en [illegible] au gré du détenteur, doivent être considérés [illegible] dangereuses illusions.

**Le crédit populaire.** — Le crédit de banque est malaisément accessible à l'ouvrier et même au petit commerçant: l'un et l'autre n'ont pas assez de capital, ni assez de notoriété, pour qu'un banquier leur fasse des avances. On a imaginé de réunir dans des sociétés de crédit populaire les bons ouvriers d'un même métier et d'une même localité. C'est en Allemagne, sous l'impulsion de l'économiste Schulze Delitsch, et en Italie que ces petites sociétés de crédit mutuel se sont le plus répandues et ont pris, en se fédérant les unes avec les autres, une assez grande importance. Les statuts de ces sociétés, surtout des allemandes, sont, ce qui est indispensable, très rigoureux. Chaque adhérent n'obtient du crédit qu'après avoir préalablement souscrit et payé une part dans la société; il doit, en outre, présenter une caution solvable parmi les autres membres adhérents. Il faut, en effet, des garanties sérieuses que le prêt sera restitué. Dans les sociétés allemandes tous les membres sont solidaire-

ment responsables, sur tout leur avoir, des pertes que la société peut faire. Ainsi conçues, ces sociétés rendent des services aux bons ouvriers et surtout aux artisans et aux petits commerçants pour l'achat de matières premières, pour le fonds de roulement de leur magasin, etc. Mais ce crédit populaire ne sert ni aux gens imprévoyants, ni aux paresseux, ni à ceux qui ont peu de sens pratique et se laissent séduire par des projets chimériques.

Il ne faut jamais oublier que le crédit ne crée aucun capital ; il suppose qu'il existe des capitaux, accumulés par l'épargne, dans des mains qui sont disposées à s'en dessaisir, si on sait leur inspirer confiance. L'épargne est donc la base même du crédit, et ce dernier ne peut avoir plus d'extension que celle-là. Le crédit, comportant toujours le risque de la perte du capital prêté, ne doit être octroyé que pour des opérations de production et à des hommes laborieux et capables.

# CHAPITRE IV

*(Suite)*

## APPENDICE A LA VINGTIÈME ÉDITION

---

La Banque de France a donné à l'Etat pendant la guerre de 1914-1918 une aide considérable. En dehors des emprunts proprement dits et des émissions des bons de la Défense nationale (voir page 282), l'Etat a eu recours à la Banque. Celle-ci lui a fait des avances dont l'importance a grandi avec les difficultés nombreuses et la longue durée de la guerre. Nous donnons, dans le tableau ci-dessous (p. 271), l'état de la circulation des billets, de l'encaisse or, de l'encaisse argent et de celui des avances de l'Etat, ce qui permet de voir que ces avances sont la cause directe de l'accroissement énorme de la circulation.

Nous y avons joint les différents taux d'escompte et les taux d'avances sur titres de juillet 1914 jusqu'en juin 1921. Il est à remarquer que le taux de l'escompte n'a pas dépassé 6 °/₀ alors qu'il a été, en 1920, de 7 °/₀ à la Banque d'Angleterre. En cette circonstance la force du crédit de la Banque de France est venue de la prudente et ferme direction qu'elle a

imprimée à toutes ses autres opérations. Après avoir, dans l'intérêt de la Défense nationale, consenti de grosses avances, elle a depuis suivi une politique de résistance.

L'inflation fiduciaire contribue à la hausse des prix et a une influence aussi sur le change. Le remboursement à la Banque par l'Etat des avances à lui consenties, et à effectuer au moyen d'acomptes successifs, est la méthode scientifique à suivre dictée par les principes qui régissent l'émission des billets de banque.

## BANQUE DE FRANCE

(Millions de francs)

| | | Circulation | EN CAISSE | | | | Avances temp^es à l'Etat<br>En gras : Avances au gouv^t russe |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Or en caisse | Or à l'étranger | Argent | Total | |
| 1914 | 30 Juin.... | 6.051.2 | 4.057 7 | » | 638.9 | 4.696.6 | »<br>» |
| | 31 Décemb. | 10.042.9 | 4.158.8 | » | 356.0 | 4.514.4 | 3.900.0<br>» |
| 1915 | 30 Juin.... | 12.215.8 | 3.931.5 | » | 371.6 | 4.303.1 | 6.200.0<br>**230.0** |
| | 31 Décemb. | 13.309.9 | 5.015.3 | » | 352.1 | 5.367 4 | 5.000.0<br>**630.0** |
| 1916 | 30 Juin.... | 15.805 7 | 4.492.2 | 271.1 | 344.0 | 5.107.3 | 7.900.0<br>**1.140.0** |
| | 31 Décemb. | 16.678.8 | 3.382.8 | 1.693.1 | 294.9 | 5.370.8 | 7.400.0<br>**1.800 0** |
| 1917 | 30 Juin.... | 19.823.1 | 3.253.2 | 2.034.8 | 259.9 | 5.547.9 | 10.600.0<br>**2.610.0** |
| | 31 Décemb. | 22.336.8 | 3.314.4 | 2.037.1 | 247.7 | 5.599.2 | 12.500.0<br>**3.220.0** |
| 1918 | 30 Juin. .. | 28.550.4 | 3.361.7 | 2.062.1 | 259.3 | 5.683.1 | 18.450.0<br>**3.435.0** |
| | 31 Décemb. | 31.055.0 | 3.449.0 | 2.037.1 | 318.2 | 5.804.3 | 17.800.0<br>**3 531.0** |
| 1919 | 30 Juin.... | 34.442.0 | 3.572.9 | 1.978.3 | 303.2 | 5.854.4 | 23.250 0<br>**3.640.0** |
| | 31 Décemb. | 37.660.5 | 3.600.7 | 1.978.3 | 265.7 | 5.844.7 | 25.850.0<br>**3.760.0** |
| 1920 | 30 Juin.... | 37.762.7 | 3.609.9 | 1.978.3 | 241.9 | 5.830.1 | 26.000.0<br>**3.875.0** |
| | 31 Décemb. | 37.901.6 | 3.551.9 | 1.948.4 | 266.3 | 5.766.6 | 26.600.0<br>**3.980.0** |
| 1921 | 30 Juin.... | 37.422.0 | 3.571.9 | 1.948.3 | 274.3 | 5.794.6 | 25.000.0 |

**Taux de l'escompte.** — Le taux d'escompte a été élevé de 3 1/2 à 4 1/2 le 30 juillet 1914, puis de 4 1/2 à 6 le 1^er^ août. Le 20 août, il a été abaissé à 5 °/₀ et n'a pas subi de nouvelles modifications jusqu'au 8 avril 1920, date à laquelle il a été porté à 6 °/₀. Il a été abaissé à 5 1/2 °/₀ le 28 juillet 1921.

**Taux des avances.** — Le taux des avances a été élevé successivement, en 1914, de 4 1/2 à 5 1/2 le 30 juillet et de 5 1/2 à 7 le 1^er^ août. Il fut ramené à 6 °/₀ le 20 août. Depuis le 8 avril 1920, le taux des avances est fixé à 6 1/2 °/₀.

# CHAPITRE V

## LE CRÉDIT PUBLIC

Les différents modes d'emprunts d'État. L'amortissement. — Les conversions de dettes publiques. — Le cours forcé des billets de banque ou des billets d'État. — Conditions auxquelles sont utiles les emprunts d'États. Les dettes publiques. — Les Bourses de valeurs mobilières.

**Les différents modes d'emprunts d'Etat. L'amortissement.** — Le crédit public, dont il s'est fait et se fait encore un si grand usage et un si grand abus, ne diffère pas essentiellement du crédit privé. Quand un État emprunte, il sollicite toujours et il obtient, s'il inspire confiance, la disposition d'un capital appartenant à autrui, soit à des capitalistes nationaux, depuis le plus humble manœuvre épargnant jusqu'au plus grand banquier, soit à des capitalistes étrangers.

Les États, toutefois, ont beaucoup subtilisé en matière de crédit. Les uns empruntent, par exemple les États-Unis d'Amérique et aujourd'hui l'Angleterre, exactement comme les particuliers, en émettant des *bons* et des *obligations* qui sont remboursables à une époque déterminée, soit en une seule fois, soit par des tirages périodiques, généralement annuels ou semestriels. C'est là la meilleure forme de crédit public, parce qu'elle se rapproche des procédés du crédit privé, et que les États, ayant à faire des remboursements à époque fixe,

n'oublient pas que c'est un devoir pour eux de diminuer leur dette ou, suivant une expresssion devenue plus usuelle pour les États, de l'amortir.

L'amortissement d'une dette consiste, en général, dans le remboursement que l'on accomplit chaque année, d'une façon ininterrompue, d'une fraction de cette dette. Les obligations dites amortissables par tirages périodiques sont la forme la plus commode de cet amortissement. L'État décide, en émettant un emprunt, qu'il sera amorti en quarante, en cinquante en soixante-quinze ou en quatre-vingt-dix-neuf ans. Pour y arriver, il fait le compte de la somme qui est annuellement nécessaire au service des intérêts de l'emprunt, supposons un million de francs. A cette somme il ajoute, suivant le délai dans lequel l'emprunt doit être amorti et suivant le taux auquel il a été contracté, une autre somme beaucoup moindre, 100,000 ou 200,000 francs par exemple; cette seconde somme sert à amortir l'emprunt en remboursant des bons ou des obligations. On a ainsi une annuité de 1.100,000 à 1,200,000 francs à la charge du budget de l'État. La part consacrée à l'amortissement se grossit chaque année, sans que l'annuité varie, des intérêts qui étaient payés aux obligations amorties l'année précédente, intérêts qui sont devenus libres par le remboursement de ces obligations. Ainsi, moyennant un faible sacrifice annuel et un peu de constance, l'État se trouve, au bout de quarante, cinquante, soixante-quinze ou quatre-vingt-dix-neuf ans, complètement libéré de l'emprunt.

C'est ce système d'*annuités*, comprenant à la fois l'intérêt et l'amortissement, qui sert de base en France aux obligations des grandes compagnies de chemins de fer, du Crédit foncier et de la plupart des sociétés importantes.

Pour que cet amortissement fonctionne réellement, c'est-à-dire amène une libération graduelle des engagements de l'État, il faut que celui-ci pourvoie au remboursement annuel des obligations avec les ressources de son budget ordinaire, c'est-à-dire avec le produit de ses impôts ou de ses domaines. S'il en est autrement, si l'État emprunte à nouveau pour amortir, il substitue simplement une dette à une autre, ce qui n'a aucune utilité ; il trompe et lui-même et le public.

Les États peuvent emprunter autrement qu'en bons remboursables ou en obligations amortissables. Il leur est loisible d'émettre ce que l'on appelle des rentes perpétuelles : c'est de rentes perpétuelles qu'est composée la plus grande partie de la dette française. Dans ce système, l'État émet un emprunt sans prendre à l'égard du souscripteur l'engagement de lui rembourser le capital à une époque déterminée, mais en promettant simplement de lui servir une rente à perpétuité, soit 3 francs de rente, soit 4 francs, soit 5 francs. Ce système a l'inconvénient que, l'État ne se préoccupant pas d'amortir sa dette, les rentes perpétuelles s'accumulent à chaque génération et l'État finit par en être grevé d'un poids accablant.

**Les conversions de dettes publiques.** — Il est toutefois une circonstance qui vient de temps à autre au secours de l'État et qui permet ce que l'on appelle les conversions de dettes publiques. On a vu plus haut (page 149) que le taux de l'intérêt a, en général, une tendance à baisser dans les pays prospères. En outre, la plupart des nations empruntent surtout dans des moments de crise où le taux de l'intérêt est élevé, pendant ou après les grandes guerres. La France, par exemple, au lendemain de ses désastres, en 1871 et en 1872, a émis des rentes 5 p. 100 au cours de 81 ou

82 francs, de sorte que pour 81 ou 82 francs le souscripteur s'assurait un revenu de 5 francs, ce qui représentait un intérêt réel d'environ 6 p. 100 sur la somme versée. Quelques années après, la prospérité s'étant rétablie, la confiance dans les ressources de l'État s'étant relevée, l'État pouvait trouver à emprunter à 4 1/2 ou à 4 p. 100 d'intérêt. Profitant de cette situation avantageuse, il pouvait se tourner vers ses anciens créanciers et leur proposer de leur rembourser à 100 francs, c'est-à-dire au *pair*, leur titre de rente ou de réduire l'intérêt à 4 1/2 ou à 4 p. 100. Cette opération est très légitime. La conversion est une option offerte au créancier entre le remboursement de sa créance et une diminution d'intérêt. Elle ressemble exactement à ce que ferait un particulier qui, ayant emprunté dans des temps de gêne 1,000 francs à 5 ou 6 p. 100 d'intérêt, et ayant vu la prospérité lui revenir, offrirait à son créancier de lui rembourser les 1,000 francs, à moins qu'il ne consente à ne plus demander qu'un intérêt de 4 ou 4 1/2 p. 100. Le droit de conversion repose en outre, en France, sur cette disposition de nos lois qui veut que, sauf stipulation contraire, toute rente perpétuelle soit rachetable moyennant vingt fois le montant de cette rente. Toutes nos rentes perpétuelles, les 5 p. 100, 4 1/2, 3 1/2 et 3 p. 100 sont rachetables à 100 francs, au gré de l'État; les rentes 5 p. 100 ont été converties; également les 4 1/2 et les 4 p. 100; enfin, en 1902, on a effectué la conversion en 3 p. 100 de la rente 3 1/2 existante, laquelle provenait de la conversion des emprunts 5 p. 100 émis après la guerre de 1870-71. Le 3 p. 100 actuel est garanti contre toute conversion nouvelle jusqu'en 1911.

Les États doivent, dans l'intérêt des contribuables, recourir aux conversions, toutes les fois que leur crédit s'est assez amélioré pour permettre ces opérations. Les

États-Unis, par des conversions successives, ont réduit de moitié l'intérêt de leur dette 6 p. 100 contractée pendant la guerre de sécession (1860-1865).

**Le cours forcé des billets de banque ou des billets d'Etat.** — Dans les circonstances très calamiteuses et très pressantes, comme en temps de guerre, les États empruntent souvent d'une autre façon, soit en émettant directement du papier-monnaie que les particuliers sont obligés de recevoir comme payement dans les transactions, soit en se faisant faire de grandes avances en billets de banque par les banques nationales et en dispensant celles-ci de l'obligation de rembourser en monnaie leurs billets au porteur et à vue. C'est là un expédient qui peut être utile dans des circonstances tout à fait exceptionnelles, mais qui est très dangereux. On l'appelle le *cours forcé* des billets d'État ou des billets de banque. Le cours forcé diffère du cours légal. Ce dernier consiste en ce que l'État reçoit dans ses caisses en payement des impôts les billets servant de monnaie ; mais les particuliers ne sont pas obligés de les recevoir et ils peuvent, en tout cas, les rapporter à la banque, qui est tenue de les échanger contre de la monnaie véritable. Avec le cours forcé, au contraire, tout le monde est tenu de recevoir comme argent comptant les billets d'État ou les billets de banque, et aucun établissement n'est tenu de les rembourser en monnaie.

Le cours forcé, en supprimant ainsi de fait la monnaie métallique, crée un état de chose artificiel où il n'y a plus aucune mesure fixe, aucun étalon stable de la valeur des marchandises. Les États sont alors enclins à multiplier les émissions de ces billets non convertibles en espèces. Leur trop grande abondance et la défiance qu'ils inspirent finissent par en altérer la valeur. Il est très rare que ces billets ne perdent pas

quelque chose de leur valeur nominale par rapport à l'or. L'or fait alors une prime sur le billet; cette prime s'appelle *agio;* tantôt elle n'est que de 2 ou 3 p. 100; parfois elle atteint 10, 15, 20 et jusqu'à 50, 80 et 95 p. 100, comme pour les assignats de notre Révolution; on était arrivé à donner plusieurs milliers de francs en assignats pour payer une paire de bottes.

Certains États ont traversé, sans trop grand mal, le cours forcé, comme la France en 1870-71, qui l'a abandonné en 1875; d'autres pays sont aussi parvenus à sortir du cours forcé, comme les États-Unis d'Amérique et la Russie; certaines puissances y restent encore engagées, comme l'Italie et l'Espagne, faute de moyens de racheter le papier-monnaie qu'elles ont émis. Elles en souffrent dans leur vie industrielle intérieure et surtout dans leurs relations avec l'étranger, n'ayant plus aucun étalon solide de la valeur.

**Conditions auxquelles sont utiles les emprunts d'Etats. Les dettes publiques.** — Il en est des emprunts d'État comme des emprunts particuliers : ils sont bons ou ils sont mauvais suivant l'usage qui est fait des capitaux empruntés. Si ces capitaux, amassés par des particuliers, et dont l'État s'est acquis, de gré à gré, la disposition, sont employés à des œuvres non productives, les emprunts d'État équivalent à un gaspillage de la richesse publique et à une perte pour la nation. Si, au contraire, ces emprunts servent à des entreprises vraiment productives, ils ne sont pas un mal, mais un bien. Ce dernier cas, toutefois, est très rare. La plupart des emprunts publics détruisent beaucoup plus de capitaux qu'ils n'en emploient utilement. Si, dans un pays où il existe déjà beaucoup de voies ferrées et de canaux, l'Etat emprunte pour faire de nouveaux chemins de fer et de nouveaux canaux sur

lesquels ne circuleront presque aucun voyageur et presque aucune marchandise, c'est un gaspillage de la richesse publique et une perte pour la richesse nationale; les Etats bien administrés ne doivent que très rarement emprunter (1).

Une dette publique est une charge pour la nation; le titre de rente est bien une richesse pour le particulier qui le possède, mais c'est une assignation sur le revenu de l'ensemble des citoyens qui se trouve diminué d'autant. La lourdeur des dettes publiques exige de lourds impôts qui entravent le commerce et l'industrie; elle met, en outre, l'Etat plus à la merci des événements fâcheux qui pourraient se produire, parce que, étant déjà en temps normal très grevé, il lui serait très difficile d'emprunter de nouveau dans des circonstances graves. Aussi ce doit être un souci national de ne pas accroître une lourde dette et même de l'amortir. Les nations qui, comme les Etats-Unis et l'Allemagne, ont d'assez faibles dettes publiques, se trouvent et se trouveront de plus en plus dans une situation supérieure à celle des nations qui, comme la France, ont une dette publique très lourde atteignant trente et un milliards sans la dette viagère et environ 34 milliards, si l'on y ajoute le capital évalué de cette dernière dette (2).

(1) Pour les détails sur les divers modes d'emprunts d'États, voir notre *Traité sur la science des finances*, 7e édition, t. II.

(2) La dette fédérale des États-Unis en 1909 s'élevait à près de 14 milliards de francs : en y joignant les dettes des États particuliers composant la grande fédération américaine, elle serait, sans doute, presque doublée, mais elle serait encore très inférieure à la dette publique française, quoique les États-Unis aient 93 millions d'habitants, en 1910, et la France seulement 39 millions. La dette de l'empire d'Allemagne, en 1910, est de plus de 6 milliards de francs et celle des différents États allemands, Prusse, Bavière, Wurtemberg et grand-duché de Bade, atteint environ 18 milliards de francs en 1910, soit pour l'ensemble des pays germaniques une dette totale d'environ 24 milliards.

**Les bourses de valeurs mobilières.** — Les titres des dettes publiques des Etats, des départements et des villes, ainsi que les actions et les obligations des diverses sociétés, se négocient dans des marchés appelés *Bourses*. Ils s'y échangent chaque jour à des prix qui varient suivant les impressions des capitalistes, les vicissitudes de confiance ou de défiance que ces titres inspirent. Les Bourses de valeurs mobilières contribuent à développer la production en permettant aux personnes économes de trouver à chaque instant des titres à acheter pour leurs placements, en rendant aisée la réalisation de ces titres aux capitalistes ou aux rentiers qui ont besoin de fonds. Elles stimulent ainsi l'épargne et l'utilisation des capitaux : elles diminuent la simple thésaurisation qui enfouit les économies, au lieu de les faire servir à la production. Elles facilitent la constitution et le fonctionnement des grandes entreprises en assurant un marché à leurs titres. Elles ont, toutefois, l'inconvénient, rançon de tant d'avantages, d'ouvrir à la spéculation déshonnête un champ où elle fait quelquefois des victimes. Mais c'est au public, par de la circonspection, de se mettre à l'abri des manœuvres coupables. Toute foire attire les escrocs, ce qui est la critique des benêts et peut-être des gendarmes, mais non des foires.

soit un peu moins des quatre cinquièmes de la dette française; encore l'ensemble des dettes germaniques a-t-il pour contrepartie productive la possession par les États d'Allemagne d'un réseau de chemins de fer qui donne des bénéfices presque égaux à la charge en intérêts des dettes de ces États. La dette publique de l'Angleterre, en 1910, monte à 19 milliards, moins des deux tiers de la dette publique française. La dette de la Russie, grossie par la guerre d'Extrême-Orient (1904-1905), monte, en 1910, à environ 24 milliards de francs. L'énormité de sa dette publique tend à mettre la France dans un état d'infériorité relativement à la plupart des autres grands pays du monde.

La guerre de 1914-1918 a lourdement accru la dette de la France. Nous donnons ici deux tableaux qui résument la situation créée par les emprunts consolidés et par la dette flottante. La dette consolidée — montant nominal — s'élève à 118 milliards de francs en chiffres ronds; la dette flottante était de 53 milliards 1/2 au 1er mars 1921.

EMPRUNTS DE GUERRE FRANÇAIS
(en milliers de francs)

| DATES d'émission | MONTANT recueilli | MONTANT nominal | PRIX d'émission | TAUX nominal |
|---|---|---|---|---|
| I 25 nov. 1915-15 déc. 1915... | 13.307.811 | 15.252.505 | 87.25 | 5 |
| II. 5 au 29 octobre 1916..... | 10.082.453 | 11.522.802 | 87.50 | 5 |
| III. 26 nov 1917-16 déc. 1917.. | 10.171.202 | 14.826.825 | 68.60 | 4 |
| IV. 20 oct. 1918-24 nov. 1918.. | 22.163.203 | 31.303.959 | 70.80 | 4 |
| V. 29 fév. 1920-20 mars 1920.. | 16.020.678 | 16.020.673 (1) | 100 | 5 |
| VI. 20 oct. 1920-30 nov. 1920.. | 28.878.217 | 28.878.217 | 100 | 6 |

DETTE FLOTTANTE ET DETTE A TERME
(milliers de francs)

| DATES | BONS de la Défense nationale | OBLIGATIONS de la Défense nationale | TOTAL |
|---|---|---|---|
| 31 Décembre 1917. | 19.521.000 | 520 192 | 20.041.992 |
| 30 Novembre 1918. | 32.940.249 | 1.975.894 | 34.916.143 |
| 30 Décembre 1919. | 46.140.000 | 913.971 | 47.053.791 |
| 30 Décembre 1920. | 52.352.000 | 1.045 442 | 53.397.442 |
| 1er Mars 1921 ..... | 53.009.881 | 435.767 | 53.445.648 |

Notons que la Bourse de Paris a été fermée le 3 septembre 1914; réouverte, pour le comptant, le 7 décembre 1914, et qu'une réouverture partielle du marché à terme a eu lieu le 2 janvier 1920

(1) Emprunt amortissable à 150 francs.

# CHAPITRE VI

## LE COMMERCE INTÉRIEUR ET EXTÉRIEUR. — LES CRISES COMMERCIALES

Les professions commerciales. La concurrence. — Exceptions à la concurrence. — L'ancienne et la nouvelle théorie du commerce. — Le grand et le petit commerce de détail. — De l'intervention de l'État dans le commerce intérieur.

Les raisons d'être du commerce international. — Les exportations et les importations. — Le change et ses variations. — La hausse du taux de l'escompte à la suite du change défavorable. — Du rapport entre les exportations et les importations. — Théorie de la balance du commerce. — Fausseté de cette théorie. Les divers éléments dont on doit tenir compte dans les rapports économiques d'un peuple avec l'étranger. — La législation sur le commerce extérieur. Le libre échange et le régime protecteur. — La liberté absolue d'importation. Les prohibitions. Les droits modérés et les traités de commerce. — La faculté d'entrepôt. Les ventes publiques.

Les crises commerciales. — Leur origine et leurs causes. — Moyen de les atténuer. — Du prétendu excès de production. — De quelques effets heureux des crises commerciales.

**Les professions commerciales. La concurrence.** — Les échanges, en se multipliant entre les hommes, ont donné naissance à une catégorie spéciale d'occupations, les professions commerciales. Certains hommes spécialisent en vue du commerce leurs aptitudes et leurs travaux, et, au lieu de produire directement les objets qui sont utiles ou désirables à l'humanité, ils s'enquièrent des besoins du public, s'efforcent de les pressentir, recherchent les marchandises qui leur pa-

raissent correspondre à ces besoins, les réunissent, les conservent dans des magasins et les tiennent toujours à la disposition des amateurs. Ceux-ci n'ont plus besoin de longs efforts pour se procurer les denrées qui leur manquent; ils savent d'avance où ils les trouveront, ce qui leur épargne beaucoup de démarches, de soucis et d'inquiétudes.

On a vu plus haut (page 32) en quel sens le commerce est productif, c'est-à-dire sert à faciliter ou à augmenter les satisfactions et les jouissances de l'humanité.

Le commerce est, d'ailleurs, très varié, commerce de gros, de demi-gros, de détail, intermédiaires de toute nature. L'âme du commerce est la concurrence. Ce que l'on appelle concurrence, c'est cette force qui pousse les commerçants à s'élever au-dessus des autres hommes de leur profession en attirant à eux la plus forte partie possible des commandes et de la clientèle. Ce résultat, qui est celui que poursuivent avec âpreté et persévérance les commerçants intelligents, ne se peut obtenir d'ordinaire que par deux moyens : ou en offrant au public des marchandises de meilleure qualité que ne le font les autres commerçants, ou en lui livrant les marchandises ordinaires dans des conditions plus favorables et notamment à meilleur marché. La concurrence des commerçants est donc, sauf une exception que nous allons signaler, très profitable aux consommateurs; elle abaisse en général le prix des objets.

**Exceptions à la concurrence.** — La concurrence n'agit pas toujours, toutefois, dans des conditions également propices à l'ensemble de la société. Il est des cas où le nombre des producteurs étant limité dans une branche d'industrie par la nature des choses, il leur est loisible de s'entendre et de former ce que

l'on appelle des coalitions de vendeurs. Ainsi, les lignes de chemins de fer qui vont dans la même direction, les hôtels qui existent dans une localité de médiocre importance, parfois même les maîtres de forge d'une région, ou les armateurs à destination d'un port déterminé, comme il y a deux ans les Compagnies de navigation anglaises pour le commerce de la Chine, peuvent former une entente pour ne pas abaisser les prix au-dessous d'un certain niveau qui leur paraît rémunérateur. Ces coalitions de vendeurs, qui par un accord des gens d'un même commerce dans une même localité ou un même district suspendent ainsi la concurrence, sont très malaisées à maintenir pendant longtemps. Toujours quelqu'un des coalisés finit par faire défection, ou à son défaut il survient du dehors un nouveau concurrent qui, lorsque les prix sont trop élevés et les bénéfices des vendeurs trop considérables, fait en sorte de les abaisser. On a remarqué, par exemple, que dans l'industrie, si facile cependant à monopoliser, des câbles sous-marins entre l'Europe et l'Amérique, il a toujours été impossible aux compagnies de s'entendre pendant plusieurs années pour maintenir de hauts tarifs sans qu'il se fondât une compagnie nouvelle pour établir un câble nouveau.

**L'ancienne et la nouvelle théorie du commerce.** — Les idées commerciales se sont, d'ailleurs, modifiées depuis un siècle dans un sens qui est favorable au consommateur. Il y a une théorie ancienne et une théorie moderne du commerce. La théorie commerciale ancienne portait les commerçants à rechercher le plus gros gain possible sur un chiffre d'affaires limité. Ils aimaient mieux gagner 1 franc sur une opération que de s'ingénier, en gagnant seulement 10 centimes, à faire quinze ou vingt opérations, ce qui en définitive leur eût valu un

bénéfice total plus élevé. L'exemple le plus frappant de cette ancienne théorie du commerce, c'est celui des Hollandais qui, au dix-septième siècle, dans les îles à épices de l'Océanie, les Moluques, Amboine, etc., limitaient la culture des clous de girofle et des muscades, pour pouvoir vendre ces denrées, à cause de leur quantité artificiellement restreinte, excessivement cher.

La théorie moderne du commerce est le contraire de la précédente. Elle restreint le bénéfice à très peu de chose sur chaque objet, afin de vendre un nombre infiniment plus considérable d'objets. Cette théorie a trouvé sa formule en Angleterre dans le dicton commercial : « Il vaut mieux travailler pour le million (d'hommes) que pour les millionnaires. » En France aussi, elle se présente sous une locution connue et expressive : « le gagne-petit. » L'expérience a témoigné d'une manière décisive en faveur de la théorie moderne du commerce, celle qui est de beaucoup la plus favorable au consommateur.

**Le grand et le petit commerce de détail.** — Les établissements qui se sont le mieux inspirés de cette doctrine nouvelle sont les bazars intitulés grands magasins de nouveautés ou d'ameublement.

Ces grands magasins soulèvent beaucoup de critiques de la part des petits et des moyens commerçants au détail. Ils offrent cependant de considérables avantages. En réunissant les marchandises les plus diverses sous un même toit, ils évitent à l'acheteur des pertes de temps. En apposant sur les articles la marque d'une maison connue, qu'on ne peut confondre avec aucune autre et qui ne peut durer et prospérer que par une réputation soutenue de loyauté, ils tendent à éliminer les tromperies et les sophistications de marchandises dont l'acheteur ne s'aperçoit qu'à la longue. Surtout

en réduisant à 2 ou 3 pour 100, au maximum à 4 ou 5 p. 100 sur chaque objet le bénéfice net qu'ils réalisent, en diminuant la proportion des frais généraux dans chaque article vendu, ils réduisent l'écart, parfois beaucoup trop considérable, qui existe entre les prix du commerce de détail et ceux de la marchandise en fabrique. Ils déshabituent enfin le public de la détestable coutume d'acheter à crédit. Aussi les « grands magasins » constituent-ils un progrès auquel il serait insensé de renoncer. Il y a seulement à régler une question pratique, celle de savoir si les petits et les moyens commerçants ne sont pas parfois trop grevés de taxes, par comparaison avec leurs grands concurrents; mais cette question se doit résoudre dans un esprit de stricte équité et en dehors de tout parti pris de favoriser artificiellement le petit commerce de détail à l'encontre du grand commerce de détail.

On a vu plus haut (page 33) que, si le commerce est en lui-même et en principe productif, néanmoins il peut se faire que le nombre des commerçants devienne tout à fait excessif par rapport à ce qu'exigerait un organisme commercial intelligemment constitué. C'est une tendance qui se manifeste chez tous les peuples où l'instruction et l'aisance sont très répandues. Quand le nombre des commerçants au détail devient exagéré, il en résulte que, chacun d'eux ayant beaucoup de frais et devant faire vivre sa famille avec le négoce, le prix des marchandises se trouve renchéri par cette multitude de petits intermédiaires. C'est ce qui arrive en France dans le commerce de la boucherie et dans celui de la boulangerie. Le nombre des boulangers à Paris est passé de 601 en 1854 à 1,586 en 1880, ce qui représente une boulangerie par 1,320 habitants en 1880, au lieu d'une boulangerie par 1,800 habitants en 1854.

Dans le même intervalle l'écart entre le prix de la farine et le prix du pain s'est considérablement accru : le nombre excessif des boulangers et la difficulté pour eux de vivre n'est pas, sans doute, la seule cause de ce accroissement, mais il est incontestable qu'il y a contribué (1). Il en est de même pour les bouchers. La multiplication indéfinie des commerçants au détail produit le renchérissement des prix et aussi l'adultération et la sophistication des marchandises. On a remarqué que, même dans la fabrication, la concurrence a bien pour effet habituel d'assurer le bon marché des produits, mais non toujours leur bonne qualité. Le nombre excessif des commerçants au détail compromet souvent autant la qualité que le bon marché des denrées.

Ce sont là des tendances fâcheuses de la concurrence; mais dans une société énergique et active, elles peuvent provoquer une réaction naturelle qui met le consommateur à l'abri de ces funestes conséquences.

**De l'intervention de l'Etat dans le commerce intérieur.** — Il ne faut pas conclure de ce que nous venons de dire que l'État doive intervenir pour limiter le nombre des commerçants au détail, soit dans tous les commerces, soit dans quelques commerces, réputés plus intéressants pour le public. L'intervention de l'État est toujours plus ou moins myope, arbitraire et maladroite. Les taxes soit officielles, soit officieuses, du prix des denrées, par exemple du pain ou de la viande, n'atteignent jamais qu'imparfaitement le but que l'on poursuit.

Le remède aux abus du commerce de gros ou de détail doit provenir de la société agissant spontanément et librement. La constitution de grands magasins est,

(1) Voir à ce sujet l'intéressante brochure de M. Armengaud : *Meunerie et boulangerie*, à la Librairie technique, 1883.

pour les raisons que l'on a indiquées plus haut (page 286), l'un des moyens les plus efficaces de prévenir soit le trop fort écart entre le prix de production de la marchandise et le prix de vente, soit la sophistication des denrées. Ce serait un bonheur que, dans le commerce de l'alimentation, il pût se constituer de grands magasins solides, sérieux, respectables, comme ceux qui fonctionnent depuis près d'un demi-siècle dans le commerce du vêtement et de l'ameublement vulgaire.

En dehors des grands magasins il est une institution à recommander, ce sont les sociétés coopératives de consommation. On entend par ce mot des réunions de consommateurs, constituant avec de petites cotisations un fonds de quelque importance et ouvrant des magasins où l'on vend sans crédit, à prix coûtant ou avec un léger bénéfice, des marchandises non sophistiquées. Nous avons parlé de ces associations (pages 193, 269 à 274, voir aussi page 340). Il serait désirable de les voir se répandre. Ce n'est pas seulement aux approvisionnements de bouche que ces sociétés peuvent s'appliquer. Il peut se former des associations de ce genre ou ce que l'on appelle des syndicats pour l'achat en commun des denrées les plus diverses, par exemple des engrais pour l'agriculture ou des matières premières pour les artisans.

Si les grands magasins et les sociétés coopératives éliminent un certain nombre de petits commerçants, il ne faut pas s'en plaindre. Les intermédiaires, quand leur nombre dépasse ce qui est nécessaire pour la répartition des produits, cessent d'être productifs. Les petits commerçants éliminés, au lieu d'encombrer inutilement l'appareil commercial, seront rendus aux professions qui n'ont jamais trop de bras, celles de laboureur, de travailleur manuel, d'ouvrier de manufacture, de producteur direct en un mot.

En vertu de la maxime : Aide-toi, le ciel t'aidera, la société possède donc en elle-même les ressources nécessaires pour remédier, par des organisations intelligentes, à la cherté et dans une certaine mesure à la sophistication des produits. Sur ce dernier point, toutefois, la loi peut légitimement intervenir. L'État n'a pas le droit de défendre de vendre du lait additionné d'eau ou du vin mouillé, ou du vin fait avec du raisin sec, ou encore une graisse imitant le beurre et dite margarine. Mais il a le droit et le devoir d'obliger le vendeur à ne pas tromper sur la nature de la marchandise et à donner à celle-ci le nom propre qui lui convient. Il peut interdire de vendre de la margarine sous le nom de beurre, le vin mouillé ou le raisin sec sous le nom de vin naturel, etc. Il peut édicter des peines contre les falsificateurs sur la nature de la marchandise vendue. Il convient toutefois qu'il s'abstienne d'une réglementation trop minutieuse, qui serait impraticable. Quant aux denrées manifestement nuisibles à l'homme comme certaines qualités d'alcools, il peut en interdire ou en limiter la vente, quand elle amène des désordres sociaux évidents. Il y a toujours, cependant, une question de mesure à observer pour ne pas entraver, par excès de puritanisme, l'usage d'une liberté qui peut être souvent inoffensive, ou qui du moins ne nuit qu'à l'individu, non d'une façon sensible à la société.

Le commerce intérieur, c'est-à-dire celui qui s'accomplit dans le sein d'un même pays, jouit partout d'une liberté presque absolue. Les douanes ou péages qui existaient autrefois pour le passage d'une marchandise d'une province dans une autre, du Languedoc ou de la Provence, par exemple, dans le Lyonnais ou dans l'Ile-de-France, ont été abolies depuis la Révolution et personne n'en sollicite le rétablissement. Aussi

le marché national est-il régi par la liberté et la solidarité.

**Les raisons d'être du commerce international.** — Il n'en est pas tout à fait de même du commerce extérieur, à savoir, celui qui se fait avec l'étranger. Si étendu et si riche que soit un pays, il ne pourrait, sans certaines privations, se suffire absolument à lui-même. Nous avons parlé de la division territoriale du travail qui est imposée par la nature et par les antécédents historiques ou économiques (voir page 74). Il est certaines denrées qu'un pays trouve avantage à consommer et qu'il ne peut produire lui-même : ainsi pour l'Angleterre le vin, le thé, le café, le coton ; pour la France les trois dernières de ces marchandises. L'impossibilité de produire ces articles en France et en Angleterre est absolue : il serait insensé de l'essayer. Il est d'autres objets pour lesquels, au lieu d'une impossibilité absolue de production, on ne se trouve en face que d'une difficulté ou d'une insuffisance. Ainsi l'Angleterre consomme plus de viande, de blé, de beurre, de laine, que son sol ne lui en peut fournir, quoiqu'il lui en donne d'abondantes quantités. La France ne produit presque pas d'étain, ou de plomb, ou de cuivre, ou de zinc, pas assez de fer ni de charbon. Peut-être avec d'énormes efforts pourrait-on développer chez nous la production de ces substances minérales ; mais elle y serait très coûteuse. Nous pouvons avoir intérêt à acheter au dehors ce qui nous manque de ces marchandises, en nous appliquant à produire les articles où nous excellons, que nous pouvons faire à bon marché et que les pays étrangers recherchent. Les aptitudes acquises héréditairement ou traditionnellement peuvent créer les mêmes nécessités d'échanges internationaux que les différences des productions naturelles du sol. Ainsi tout un ensemble de

circonstances fait que les Français excellent dans la manufacture de la soie, dans celle des objets divers connus sous le nom d'articles de Paris et que, au contraire, ils ont moins réussi à la fabrication des articles communs de coton. Les Anglais sont dans le cas inverse, produisant à bon compte les fils et les tissus communs de coton et ne réussissant pas dans l'industrie des soieries. Il en résulte qu'il est avantageux pour les Français de développer chez eux la production des soieries et des articles de Paris, et d'acheter aux Anglais des fils et des tissus grossiers de coton en leur donnant en échange des articles de Paris ou des soieries. Chacun des deux peuples sera ainsi satisfait, avec une moindre somme d'efforts et de sacrifices que s'il avait restreint la production où il excelle, pour se contraindre à une autre qui convient moins à son génie ou à ses habitudes.

Il est un autre cas encore où le commerce extérieur a de l'utilité : c'est lorsque, par suite de circonstances accidentelles, une marchandise importante qu'un pays produit en général avec facilité vient à manquer soudain ; quand, par exemple, chez un peuple qui tire d'ordinaire de son propre sol des approvisionnements de blé, survient une mauvaise récolte ou une disette. Les prix des céréales s'élèveraient dans des proportions énormes, les souffrances seraient cruelles pour les classes les moins aisées de la nation, la famine peut-être en résulterait avec un accroissement de mortalité. Le commerce international intervient pour sauver une nation de ces souffrances ; comme tous les pays ne sont pas à la fois frappés par un fléau naturel, les contrées épargnées fournissent des marchandises qui complètent l'approvisionnement de la contrée frappée. Le commerce extérieur agit ainsi comme une assurance contre les famines et les disettes, et ce n'est pas un des moindres

services qu'il a rendus aux peuples civilisés que de les soustraire à ces affreux fléaux.

**Les exportations et les importations.** — Le commerce extérieur se décompose en deux séries d'actes : des ventes et des achats ; les ventes ont reçu le nom d'*exportations* et les achats celui d'*importations*. Les marchandises qu'un pays achète au dehors, on les *importe*, c'est-à-dire qu'on les fait venir dans le pays ; les marchandises qu'on vend au dehors, on les *exporte*, c'est-à-dire qu'on les fait sortir du pays. Nous importons ainsi des États-Unis du coton, du pétrole, parfois du blé et des salaisons ; nous y exportons des soieries, des objets d'art, des articles de Paris, etc.

Les exportations et les importations s'enchaînent mutuellement. Nous ne pourrions acheter aux États-Unis si nous n'avions des marchandises à leur livrer comme contre-partie ou si nous ne pouvions leur céder une créance sur un pays qui serait notre débiteur. Nous pourrions, il est vrai, payer nos achats à l'étranger en monnaie ou en lingots d'or et d'argent ; mais c'est là un expédient qui ne pourrait indéfiniment continuer, parce que la monnaie finirait par nous manquer.

**Le change et ses variations.** — Aussi la monnaie, les lingots d'or et d'argent, n'interviennent que pour de faibles quantités dans le commerce international. Les produits qne l'on importe se payent en réalité, dans le cours normal des choses, avec les produits que l'on exporte. C'est pour cela que l'on a pu dire que les produits s'échangent contre les produits. Un mécanisme très ingénieux, qui a reçu le nom de *change*, permet d'effectuer à chaque instant tous les payements d'une nation à une autre avec le moindre déplacement possible de métaux précieux ou de monnaie.

Prenons un exemple : la France importe d'Angleterre

des fils et des tissus de coton, de laine et de lin, un certain nombre de tonnes de houille, des machines, etc. Elle exporte en Angleterre du vin, des soieries, des articles de Paris, du beurre, des œufs et autres denrées. Comment vont s'opérer les payements entre les deux pays? Il faut, pour le comprendre, se reporter aux pages 245 à 251 où nous avons expliqué le mécanisme des lettres de change. Ces lettres de change ont cours dans le commerce extérieur. Les commerçants anglais qui nous ont vendu des fils et des tissus, de la houille, des machines, tirent sur leurs acheteurs de France des lettres de change, c'est-à-dire des ordres de payer à une date de un mois, deux mois, trois mois, jusqu'à concurrence du montant de leurs ventes. D'un autre côté, les commerçants français qui ont vendu aux Anglais des vins, des soieries, des articles de Paris, du beurre, des œufs, tirent sur leurs acheteurs britanniques, également jusqu'à concurrence du montant de leurs ventes, des lettres de change, c'est-à-dire des ordres de payer.

Il y a ainsi en France, pour des centaines de millions de francs de lettres de change tirées sur l'Angleterre, et, d'autre part, en Angleterre, d'autres lettres de change également pour des centaines de millions tirées sur la France. Va-t-on prendre des centaines de millions de francs en or en France pour les porter en Angleterre afin d'acquitter les dettes des acheteurs français à l'égard des commerçants anglais en tissus de coton, laine ou lin, en houille ou en machines, puis reprendre ensuite en Angleterre des centaines de millions de francs en or et les ramener en France afin de payer les dettes des acheteurs anglais à l'égard des commerçants français en vins, en soieries, en articles de Paris, en beurre et en œufs?

Ce procédé de payement serait simple en apparence;

en réalité, il serait fort coûteux et entouré de beaucoup de risques. L'or et l'argent sont des marchandises qui, quoique peu encombrantes, coûtent assez cher à transporter; il les faut surveiller avec soin pour les préserver des voleurs et des escrocs; ils peuvent être perdus par un naufrage ou par une maladresse dans le trajet sur mer. Enfin, pendant qu'on les ferait voyager ainsi, de France en Angleterre et d'Angleterre en France, à plus forte raison s'il s'agissait de contrées lointaines, ces quantités d'or et d'argent manqueraient, comme moyens de payement, aux pays dans la circulation desquels on les aurait puisés.

Aussi le simple intérêt commercial a-t-il conduit à se passer autant que possible de ces métaux pour les payements entre deux nations. Voici comment on opère : la France a à recevoir de l'Angleterre plusieurs centaines de millions de francs pour achat par des Anglais de nos soieries, de nos vins, de nos articles de Paris et, d'autre part, elle a à payer à l'Angleterre des centaines de millions pour achats par nos commerçants de tissus britanniques, de houille ou de machines anglaises; les deux sommes se font, jusqu'à une certaine partie du moins, compensation. Les commerçants anglais qui ont fait des achats en France et qui doivent par conséquent faire des payements en France, achètent à leurs collègues anglais qui ont fait des ventes en France et qui doivent par conséquent recevoir des payements en France, les lettres de change que ces derniers possèdent sur des commerçants français, et ils donnent en payement à leurs vendeurs français ces lettres de change sur d'autres commerçants français. Les commerçants français qui sont débiteurs de l'Angleterre pour achats de marchandises achètent, d'autre part, les lettres de change sur l'Angleterre dont sont détenteurs les com-

merçants français qui ont fait des ventes aux Anglais, et ils s'acquittent envers leurs créanciers anglais avec ces lettres de change souscrites par d'autres commerçants anglais, débiteurs de Français.

En d'autres termes, le commerçant français en vins, en soieries, en articles de Paris, créancier des Anglais, reçoit pour payement la lettre de change que doit payer un autre commerçant français qui est débiteur des Anglais pour achat de charbon ou de machines ou de tissus de coton. Par contre, le commerçant anglais, créancier des Français, pour vente de tissus de coton, de machines ou de charbons, reçoit en payement la lettre de change que doit payer l'autre commerçant anglais, débiteur des Français pour achat de vins, d'articles de Paris ou de soieries. Sauf le cas rare d'insolvabilité de l'un des débiteurs qui doit payer la lettre de change, les payements s'effectuent entre la France et l'Angleterre, tant que les dettes de chacun des pays sur l'autre sont égales, sans qu'une seule pièce de monnaie ou un seul lingot passe d'Angleterre en France ou de France en Angleterre. On évite ainsi les inconvénients du déplacement des espèces métalliques.

Mais il peut arriver que les dettes des deux pays l'un sur l'autre ne soient pas égales. La France peut, je suppose, avoir plus de payements à faire en Angleterre que celle-ci n'en a à faire en France. Alors la compensation au moyen de lettres de change ne peut plus s'opérer complètement. Il y aura une certaine partie des commerçants français, dans cette hypothèse, qui ne pourra pas effectuer ses payements vis-à-vis de l'Angleterre avec des lettres de change tirées sur des Anglais débiteurs de la France. Certains Français devront transporter, pour effectuer leurs payements, des espèces métalliques en Angleterre. Or, on l'a vu, pour frais matériels de trans-

port et pour assurance contre les risques de perte ou de vol, il en coûte un certain prix pour transporter des espèces métalliques de France en Angleterre : supposons que ce prix soit de 1/2 p. 100 de la valeur des espèces transportées. La monnaie légale en Angleterre, c'est la livre sterling, qui contient un poids d'or équivalant à 25fr,21. Tant que, en France, on achète une lettre de change en livres sterling sur l'Angleterre au prix de 25fr,21 la livre sterling, on dit que la livre sterling est au *pair*, en ce sens que l'on paye la promesse de recevoir une livre sterling en Angleterre exactement la somme d'or qui est contenue dans une livre sterling métallique.

On appelle *change* le prix auquel s'achète, sur une place commerciale déterminée, une quantité fixe de monnaie métallique ou fiduciaire livrable en un autre lieu. Quand en France on achète soit des billets de banque anglais, soit des lettres de change sur l'Angleterre, au prix de 25 fr. 21 la livre sterling, on dit que le change est au pair. Tant que les créances de la France sur l'Angleterre égalent celles de l'Angleterre sur la France, le change de la livre sterling en France reste au pair.

Mais dans l'hypothèse où nous nous plaçons, la France ayant plus de dettes envers l'Angleterre que celle-ci envers la France, les commerçants français consentiront, pour s'épargner les frais et les risques de transport d'espèces métalliques, à payer le papier sur l'Angleterre un peu plus que le pair : si, comme on l'a dit, les frais de transport des espèces métalliques, y compris l'assurance, atteignent 1/2 p. 100, soit environ 12 centimes 6 par livre sterling, les commerçants français pourront payer les traites sur l'Angleterre au prix de 25 fr. 25, ou 25 fr. 30, ou 25 fr. 32 ; ils y auront toujours plus

d'avantage qu'à envoyer des espèces dans la Grande-Bretagne. L'avantage ne cesserait qu'au cours de 25 fr. 34 environ, puisque les frais de transport d'espèces en Angleterre sont de 1/2 p. 100 et que, d'ailleurs, le pair de la livre sterling est de 25 fr. 21.

Quand les traites ou lettres de change sur l'Angleterre se vendent ainsi en France au-dessus du pair, on dit que le change anglais est en hausse ou que le change est favorable à l'Angleterre. Cela indique que la France a plus de payements à faire dans la Grande-Bretagne qu'elle n'en a à recevoir de ce pays, en un mot, que la France est débitrice de la Grande-Bretagne.

L'hypothèse contraire peut se présenter : l'Angleterre peut avoir plus de payements à faire à la France qu'elle n'en a à recevoir de ce pays : alors en France les traites ou les lettres de change sur l'Angleterre étant très abondantes et dépassant les sommes que la France a elle-même à payer à la Grande-Bretagne, ces traites sur l'Angleterre seront peu recherchées chez nous ; elles circuleront difficilement : au lieu de se négocier au pair qui est de 25 fr. 21 par livre sterling, elles pourront ne plus trouver preneur qu'à 25 fr. 18, 25 fr. 15, ou 25 fr. 10. On dit alors que le change anglais est en baisse ou que le change est défavorable à l'Angleterre.

Le pair du change indique que les dettes entre les deux pays peuvent se compenser sans transport d'espèces ; le change favorable à l'un des pays, c'est-à-dire au-dessus du pair, démontre que ce pays est en définitive créancier de l'autre ; le change défavorable à un pays, c'est-à-dire au-dessous du pair, prouve que ce pays est, à l'égard de l'autre, débiteur.

Nous avons considéré deux pays isolément, la France et l'Angleterre ; mais dans la pratique les choses sont plus compliquées, parce qu'une nation n'est pas en rap-

ports commerciaux avec une seule nation, mais avec presque toutes les autres nations du globe. Il se pourrait, par exemple, que la France fût, pour son commerce, débitrice de l'Angleterre, mais que, par contre, elle fût créancière de la Hollande, qui elle-même serait créancière de l'Angleterre; alors la France pourrait combler soit la totalité, soit une partie de sa dette envers l'Angleterre, en cédant à celle-ci des traites sur la Hollande, traites qui, par hypothèse, seraient abondantes chez nous et recherchées par les Anglais.

Le cours du change est un instrument d'une excessive sensibilité; il varie constamment, d'ordinaire dans des proportions minimes; il avertit à chaque instant les banquiers et les commerçants d'un pays de la situation des dettes et des créances de ce pays à l'égard de toutes les autres contrées.

**La hausse du taux de l'escompte à la suite du change défavorable.** — Quand le cours du change sur l'étranger devient trop élevé, c'est-à-dire trop défavorable, il peut en résulter des sorties d'or abondantes, par l'impossibilité pour les commerçants du pays de se libérer complètement à l'égard des commerçants des autres pays avec de simples lettres de change; alors les grandes banques relèvent le taux de l'escompte pour les effets de commerce qu'on veut leur négocier, c'est-à-dire qu'au lieu d'établir la retenue qu'elles prélèvent sur la valeur de l'effet d'après le tarif habituel de 3 p. 100 par an ou 3 1/2 p. 100, elles élèvent cette retenue sur le pied de 4 p. 100 par an, ou même 5, 6, 7 p. 100 par an. Le taux de l'escompte à la Banque de France et à la Banque d'Angeterre a été porté jusqu'à 9 et 10 p. 100 par an pendant quelques semaines de l'année de crise 1866. Aujourd'hui que l'organisme financier est devenu beaucoup plus

souple qu'autrefois, on n a plus besoin d'avoir recours à ces taux d'escompte extravagants. L'élévation de l'escompte en banque a pour objet et généralement pour effet : 1° d'induire les négociants à réduire leurs engagements, à se montrer prudents ; 2° de les porter à se libérer vis-à-vis le pays créancier par d'autres moyens que l'exportation des métaux précieux : ainsi par la réalisation de valeurs mobilières dites internationales, c'est-à-dire de ces différents fonds qui, comme les titres américains, italiens, espagnols, égyptiens, etc., sont cotés sur les principales places financières du monde; 3° d'attirer des capitaux du dehors, notamment sous la forme d'espèces métalliques ; ces capitaux recevant dans le pays où le taux de l'escompte est élevé une rémunération de 1, 2 ou 3 p. 100 par an plus haute que dans les autres pays, les banquiers ont intérêt à les faire venir du pays où la rémunération est la moins élevée dans celui où elle est la plus élevée.

La hausse du taux de l'escompte, suivant la hausse du cours du change sur l'étranger, est donc le moyen de rétablir l'équilibre entre les dettes et les créances qu'un pays a sur l'ensemble des autres pays.

**Du rapport entre les exportations et les importations. La théorie de la balance du commerce.** — Ces explications étaient nécessaires pour se rendre compte des procédés de règlement adoptés entre les nations. Mais une question plus haute se pose qui intéresse tout l'ensemble de l'organisme national ; étant donné que les ventes qu'un peuple fait à l'étranger de ses marchandises nationales s'appellent *exportations* et que les achats qu'il fait de marchandises étrangères se nomment *importations*, quelle doit être la proportion désirable des unes avec les autres ? Autrefois la doctrine régnante, qui correspond encore au préjugé po-

pulaire, était que les exportations doivent toujours dépasser les importations; on pensait qu'il était utile qu'un pays restât, du chef de ses échanges, créancier de l'étranger et que cette créance fût payée en monnaie ou en espèces métalliques qui venaient accroître chaque année la quantité de métaux précieux existant dans le pays. On ajoutait qu'une contrée ne pourrait, sans se ruiner, avoir longtemps des importations supérieures aux exportations, puisque dans ce cas, croyait-on, il fallait exporter chaque année des métaux précieux et que, au bout d'un certain temps, le pays aurait été tout à fait dépourvu de richesses métalliques. On a donné à cette doctrine le nom de *théorie de la balance du commerce*. On considérait la « balance du commerce » comme favorable quand les exportations dépassaient les importations ; on disait, au contraire, que la balance du commerce était défavorable quand c'étaient les importations qui excédaient les exportations.

Cette doctrine, si spécieuse qu'elle soit, est erronée: elle repose sur une observation incomplète des faits. L'expérience lui a donné, dans le courant du dix-neuvième siècle, le démenti le plus prolongé. Ainsi l'Angleterre, qui est le pays le plus riche du monde, offre depuis un demi-siècle au moins, de la façon la plus régulière, un très grand excédent des importations sur les exportations. En 1907, les importations de la Grande-Bretagne montent à 16,145 millions de francs et les exportations à 12,950 millions seulement, de sorte que l'excédent des importations sur les exportations atteint le chiffre colossal de 3,195 millions. En 1908, l'excédent des importations en Angleterre sur les exportations est de 3,403 millions de fr.; en 1909 il s'élève à 3,875 millions; de sorte que, si la théorie de la balance du com-

merce était vraie, l'Angleterre aurait, dans ces trois années seulement, perdu environ 10 milliards et demi sur son commerce avec l'étranger. Bien plus, comme l'excédent des importations sur les exportations se reproduit régulièrement pour la Grande-Bretagne depuis plus de soixante ans, l'Angleterre aurait de ce chef, depuis le milieu du XIXe siècle, perdu beaucoup plus de cent milliards de francs, et elle ne devrait plus avoir une pièce d'or à sa disposition. L'expérience prouve, au contraire, que l'Angleterre n'a jamais cessé d'être prospère. La France a offert, en général, à un moindre degré, le phénomène d'un excédent habituel des importations sur les exportations. En 1907 elle importait pour 6,222 millions de marchandises et en exportait pour 5,596 millions; l'écart en faveur des importations était de 626 millions de francs; en 1908 les importations en France (5,640 millions) dépassaient de 590 millions les exportations (5,050 millions); en 1909 l'excédent des importations (5,972 millions) sur les exportations (5,511 millions) était de 461 millions. Ainsi, la France, en trois ans, si la théorie de la balance du commerce était vraie, aurait perdu 1,677 millions sur ses échanges avec l'étranger; les métaux précieux qu'elle détient auraient dû être diminués d'autant, et cependant aucune nation, sauf les États-Unis, ne possède autant d'or et d'argent que la France. Dans les dix années de 1900 à 1909, les importations de la France ont monté à 51 milliards 6 millions et les exportations à 47 milliards 369 millions, soit un excédent de 3 milliards 637 millions des importations et le pays n'en a nullement souffert.

**Fausseté de la théorie de la balance du commerce. Les divers éléments dont on doit tenir compte dans les relations économiques d'un peuple avec l'étranger.** — Ce qui fait la fausseté de

la théorie de la balance du commerce, c'est qu'elle néglige de considérer certaines circonstances très importantes : en premier lieu, les exportations représentent la valeur des marchandises au prix de fabrique et au moment où elles sortent du pays ; il y faudrait joindre le prix du transport par navire national, quand l'expédition se fait sur un navire français, le prix de l'assurance, les profits des intermédiaires, courtiers et commerçants ; au contraire, les importations, qui sont comptées au prix d'arrivage dans les ports, ont déjà payé la plus grande partie de ces frais, et dans le prix de la marchandise importée il y a une portion qui représente les bénéfices du navire national, de l'assureur national, parfois du commerçant national, quand la marchandise étrangère a été importée sur vaisseau français, assurée en France et pour le compte d'un commissionnaire français. Du fait de ces circonstances l'écart réel entre les importations et les exportations se trouve singulièrement réduit en réalité relativement à ce qu'il est en apparence.

Il faut encore tenir compte d'autres circonstances. En dehors des importations et des exportations de marchandises officielles il y a des importations et des exportations occultes. Or, dans les pays d'une très ancienne civilisation qui jouissent d'un grand renom à travers le monde pour leurs industries de luxe, les exportations occultes de marchandises sont beaucoup plus importantes que les importations occultes. Il arrive en France chaque année des dizaines de mille étrangers riches ; la plupart de ces étrangers exportent de France dans leurs malles des bijoux, des objets d'art, des articles de mode à l'usage personnel qui ne sont l'objet d'aucune estimation de la douane ; ce sont là des exportations occultes qui, certainement, pour la France,

dépassent le chiffre de plusieurs centaines de millions de francs par an.

En troisième lieu, il faut aussi prendre en considération que, depuis un demi-siècle surtout, les relations entre les nations ne sont pas uniquement d'ordre commercial; elles sont aussi d'ordre financier. Les vieilles et très riches nations, comme les États-Unis, la France, la Hollande, produisant beaucoup de capitaux par l'épargne et ne trouvant chez elles pour ces capitaux que des emplois dont la plupart sont peu rémunérateurs, se sont mises à faire des prêts considérables aux pays plus jeunes ou plus pauvres. Ces prêts se font, soit en souscrivant aux emprunts des États étrangers ou des sociétés étrangères, soit en achetant des titres de ces sociétés ou de ces États, soit en allant fonder des entreprises dans ces pays jeunes ou pauvres. C'est ainsi que l'Angleterre, la France, la Hollande, ont énormément prêté aux États de l'Amérique du Nord et de l'Amérique du Sud, aux diverses colonies européennes de l'Asie, à l'Égypte, et même en Europe à la Russie, à l'Autriche, à la Turquie, à l'Italie, à l'Espagne, au Portugal. De tous ces placements les uns ont été bons, d'autres médiocres, d'autres mauvais; mais les vieux et riches pays sont ainsi créanciers du reste du monde et reçoivent chaque année l'intérêt des prêts qu'ils ont faits à des débiteurs étrangers solvables. On a calculé que la Grande-Bretagne tire un revenu annuel de 2 milliards et demi à 3 milliards de francs de ses capitaux placés à l'étranger ou dans les colonies, capitaux qui dépassent 60 milliards. La France retire certainement chaque année au moins 1,500 millions, sinon davantage encore, des prêts du même genre qu'elle a faits à l'étranger ou des entreprises qu'elle y a fondées. Il suffit de citer le canal de Suez qui, à lui seul, produit aux Français 70 millions

par an. Les fonds d'États et les titres de sociétés de Russie, d'Autriche, d'Italie, d'Espagne, de Portugal, de Turquie, d'Égypte, de l'Amérique du Sud. etc., complètent les 1,500 à 1,600 millions de revenus annuels de la France sur l'étranger. Voilà, certes, de quoi combler une grande partie de l'écart entre les importations et les exportations de marchandises.

Enfin, un vieux pays, d'une civilisation perfectionnée et raffinée, bien doué, d'ailleurs, de la nature, exerce sur le reste du monde une attraction qui fait qu'une foule d'étrangers riches viennent soit le visiter, soit même s'établir dans son sein. Pour la France, par exemple, la brillante ville de Paris, toutes nos stations hivernales de la Méditerranée, nos bains de mer de l'Atlantique ou de la Manche, attirent beaucoup d'étrangers opulents qui y dépensent leurs revenus. Ces revenus, provenant du dehors, arrivent chez nous comme un supplément de ressources, une sorte de tribut volontaire, et permettent encore de combler une partie de l'intervalle entre l'importation et l'exportation des marchandises.

Il ne faut donc pas s'alarmer, dans un vieux et riche pays, créancier du monde entier par ses placements, si l'importation des marchandises dépasse l'exportation ; c'est un phénomène naturel. Il ne peut en être autrement que dans les pays jeunes ou les pays pauvres qui, au lieu d'être les créanciers du reste du monde, sont les débiteurs des autres pays. Aux Indes anglaises, par exemple, qui doivent payer chaque année des sommes considérables à l'Angleterre, pour intérêt des capitaux placés par les Anglais en chemins de fer ou en usines dans l'Hindoustan et pour les bénéfices des commerçants anglais, l'exportation des marchandises dépasse l'importation. En 1907 les exportations des Indes mon-

taient à 2,910 millions de francs, dépassant de 240 millions les importations, qui étaient de 2,670 millions. En 1908, l'excédent des exportations des Indes (3,016 millions de fr.) sur les importations (2,950 millions) atteint 66 millions de francs; et bien que, depuis un demi-siècle, sinon davantage, les exportations l'emportent constamment sur les importations, les Indes restent un pays pauvre. Cette contrée reçoit moins qu'elle ne donne, une partie de ses exportations servant à payer ses créanciers anglais et ne donnant lieu à aucun retour correspondant.

La théorie de la balance du commerce est donc fausse. Ce n'est pas les chiffres seuls de l'importation et de l'exportation des marchandises qu'il faut considérer pour savoir si un pays est créancier ou débiteur de l'étranger, c'est le cours du change seul qui donne sur ce point des indications précises et immédiates.

**De la législation sur le commerce avec l'étranger. Le libre échange et le régime protecteur.** — De quelle façon un pays doit-il régler ses échanges avec l'étranger? Doit-il leur laisser une liberté absolue, ou, au contraire, chercher à restreindre les importations et à développer les exportations? Deux théories sont ici en présence, celle du « libre échange » ou « liberté commerciale » et celle du « régime protecteur » ou « protectionnisme ». En faveur du système du libre échange on invoque les raisons suivantes : un pays ne doit pas faire violence à la nature qui a donné aux différentes contrées des spécialités de production; tel pays, ayant d'abondants gisements de houille et de fer est destiné à exceller dans la métallurgie et dans les mines; une contrée qui ne se trouve pas dans les mêmes conditions ferait de vains efforts pour atteindre à la même supériorité. Elle a un meilleur usage à faire de ses forces et de ses capitaux, c'est de les appliquer à

la production des denrées pour lesquelles elle tient certains avantages soit de la nature, soit des aptitudes de sa race, soit simplement même de l'habitude et de la tradition. Elle peut, par exemple, développer ses cultures de vignes, ses industries raffinées, comme celle des objets de luxe ou d'art ; elle obtiendra ainsi, pour une même somme d'efforts, plus de résultats, et elle pourra se procurer, par la voie de l'échange, les produits dont elle manquerait, à bien meilleur compte que si elle voulait les faire elle-même en abandonnant les occupations où elle excelle. On invoque encore en faveur du libre échange cette considération que la concurrence entre les nations est absolument nécessaire pour servir de stimulant aux industriels et aux ouvriers qui, en dehors de cet aiguillon, s'endormiraient dans la routine. Les marchés nationaux sont trop étroits pour que les quelques principaux industriels dans chaque branche d'industrie n'en prennent pas à leur aise si la loi les met à l'abri de toute concurrence de l'étranger. La protection, c'est-à-dire soit la prohibition des marchandises étrangères, soit du moins l'imposition de droits très élevés sur elles, a toujours engourdi les industries qui se sont trouvées pendant longtemps à ce régime.

On ajoute encore que tout droit de douane mis sur une marchandise étrangère équivaut à une taxe mise sur certaines industries nationales qui ne peuvent se passer de cette marchandise étrangère comme élément de leur production. Toute taxe, par exemple, sur les fils de coton étrangers est défavorable aux fabricants de tissus, qui ont besoin de certaines qualités de fils que l'étranger seul fait bien ou à bon compte. Toute taxe mise sur le fer étranger, en faisant renchérir d'une façon générale le prix du fer dans le pays, est défavorable aux fabricants de machines, aux agriculteurs, etc. Le

régime protecteur arrive donc, en protégeant quelques industries, c'est-à-dire en les soustrayant à la concurrence étrangère, à rendre la vie difficile à beaucoup d'autres industries nationales qui ne pourraient se passer des produits faits à l'étranger, n'ayant dans le pays aucun équivalent ou des équivalents imparfaits et trop coûteux.

Ces arguments sont très topiques, très démonstratifs, et il n'y a nul doute que le régime de la liberté commerciale ne soit le régime théoriquement vrai et, dans la pratique, le plus propre à stimuler l'activité d'un peuple.

Les partisans du régime protectionniste objectent qu'un peuple ne doit pas être dépendant de l'étranger pour ses principales industries et pour ses approvisionnements. Cette objection peut avoir quelque portée au point de vue militaire, dans l'état actuel des relations des peuples européens, en ce qui concerne les fabriques de canons, de fusils, ou la construction des navires d'État. Mais on ne saurait l'étendre beaucoup plus loin. Ils disent aussi que la protection est un mode d'éducation pour un peuple et que, en établissant des droits sur les marchandises étrangères pendant quelques années, on arrive à développer l'industrie nationale au point qu'elle puisse un jour supporter sans soutien la concurrence du dehors. Cet argument n'est, toutefois, donné que pour en imposer ; car, si on le tenait pour exact, on devrait conclure que le régime protectionniste ne doit avoir qu'un temps et que, au bout de dix, quinze ou vingt ans, il doit disparaître. Même ainsi conçu, il serait encore en partie erroné; car il n'est ni désirable ni utile qu'un peuple développe à la fois toutes ses productions, négligeant par conséquent celles auxquelles il a le plus d'aptitude.

Si le régime de la liberté commerciale doit être considéré comme celui qui est conforme à la nature et à la science, il n'en résulte pas que l'on doive supprimer immédiatement tous les droits de douane. Il est des ménagements à observer envers les établissements industriels existants, une période tout au moins de transition et de transformation à leur garantir.

**La liberté absolue d'importation. Les prohibitions. Les droits modérés et les traités de commerce.** — Le système d'une nation, au point de vue des douanes, peut revêtir trois formes différentes : en premier lieu, la liberté absolue d'importation, qui est le régime appliqué en Angleterre depuis trente-cinq ans environ ; il n'existe, en effet, dans ce pays aucun droit que l'on puisse appeler protecteur de l'industrie nationale ; les matières premières et les objets fabriqués ne sont frappés d'aucun impôt ; les seules marchandises qui acquittent des taxes à l'entrée de la Grande-Bretagne et de l'Irlande sont des denrées de consommation générale, dont la plupart n'ont pas de similaires dans le pays, comme le thé, le café, le tabac, le vin, l'alcool. On les impose uniquement pour procurer un revenu au gouvernement et non pas pour favoriser, en les délivrant de l'aiguillon de la concurrence étrangère, telle et telle catégorie de producteurs nationaux. Ce régime peut être désigné par l'expression de « la douane fiscale », par opposition à « la douane protectionniste ou protectrice ». La douane fiscale ne se préoccupe que de procurer au Trésor public un certain revenu en grevant les objets de consommation générale qui n'ont pas de similaires dans le pays.

La seconde forme que peut revêtir le système douanier, c'est la prohibition ; cette prohibition, ou l'interdiction des marchandises étrangères, peut en théorie

être totale ou partielle : en réalité, elle n'est jamais que partielle. La prohibition totale, c'est-à-dire l'interdiction de toutes les marchandises étrangères sans exception, équivaudrait à la suppression absolue de tout commerce avec l'étranger et priverait le pays d'une foule de marchandises dont il ne peut se passer, par exemple les contrées de l'Europe occidentale de coton, de pétrole, de café, de thé, de quinquina, etc. Aucun pays ne s'est donc abandonné à cette folie de la prohibition totale. Mais plusieurs ont recouru à la prohibition partielle, celle de toutes les marchandises étrangères dont la concurrence pouvait nuire à d'importantes industries nationales. Tel était le régime douanier de la France avant la célèbre réforme de 1860.

Le système mixte entre la liberté commerciale absolue et le régime partiellement prohibitionniste, c'est celui de l'affranchissement de toutes les matières premières et de taxes modérées sur les objets fabriqués. Ces taxes, tout en diminuant l'aiguillon de la concurrence étrangère, ne doivent pas le faire complètement disparaître. En général, ce système mixte s'établit au moyen de traités de commerce. Le régime des traités de commerce a de nombreux avantages qui ont été, dans ces derniers temps, trop perdus de vue. Les nations qui concluent ensemble un traité de commerce fixent pour chacune des marchandises les droits qu'elles devront supporter pendant une période déterminée, en général pendant dix ou douze ans. Ces droits sont calculés de manière à n'être pas prohibitifs : les commerçants de chacun des deux pays contractants peuvent donc introduire chez eux les marchandises de l'autre pays, ce qui maintient dans une certaine mesure l'aiguillon si utile pour tout pays de la concurrence étrangère ; les fabricants nationaux, étant ainsi légèrement

stimulés, ne s'endorment jamais complètement dans la routine. Celles des industries nationales qui ont besoin, pour les travailler, de certains produits étrangers, par exemple les tisseurs de Lyon qui emploient diverses qualités de fils de coton que la France ne peut guère fournir, savent qu'ils pourront pendant une longue période les faire venir du dehors à des conditions déterminées. Enfin, ce qui est un grand point, les fabricants nationaux qui produisent pour l'exportation sont mis à l'abri, par les traités de commerce, de tout changement brusque dans le taux des taxes des pays qui sont régis par ces traités. Les traités de commerce ont donc l'avantage inappréciable de garantir à un pays pendant une période de dix à douze ans un régime commercial à l'importation et à l'exportation qui est connu d'avance et qui offre de la stabilité. Or la stabilité des débouchés est l'une des conditions essentielles du fonctionnement fructueux de l'industrie et surtout de son développement. Les plus fameux traités de commerce sont ceux de 1860, conçus dans un esprit libéral, dont on s'est malheureusement trop écarté depuis vingt ans.

**La faculté d'entrepôt. Les ventes publiques.** — Les droits de douane exigent, pour n'être pas trop nuisibles, certains tempéraments. Le principal est la faculté d'*entrepôt*. On appelle ainsi le droit qu'a tout importateur de déposer les marchandises étrangères dans des magasins spéciaux, sans avoir à payer les droits de douane. Les marchandises ainsi déposées n'acquittent ces droits que lorsqu'elles sortent des entrepôts pour être versées dans ce que l'on appelle la consommation générale, c'est-à-dire pour passer aux mains des commerçants en gros, en demi-gros ou en détail. Quand les marchandises en entrepôt en sortent pour être réexpédiées à l'étranger, elles n'ont aucun

droit de douane à acquitter. La faculté d'entrepôt a deux avantages pour le commerce : c'est de différer le payement des droits de douane jusqu'au moment où les marchandises importées sont définitivement vendues pour la consommation intérieure ; l'autre, c'est de permettre la réexportation sans payer de droits. S'il en était autrement, les commerçants hésiteraient à importer beaucoup de marchandises, dans l'ignorance où ils seraient si les offres n'en dépasseraient pas les besoins de la consommation nationale. On dit que l'entrepôt est *réel* quand il s'effectue dans des magasins publics désignés à cet effet par l'administration. Mais on accorde aussi aux commerçants la faculté de conserver les marchandises dans leurs propres magasins, s'ils sont dans certaines conditions et s'ils demeurent sous la surveillance des agents du fisc. C'est ce que l'on appelle « l'entrepôt fictif » ; cette faculté dispense aussi l'importateur de payer les droits de douane jusqu'au moment où les marchandises sortent de ses magasins pour être mises en vente chez les commerçants en gros, en demi-gros ou en détail. Quand les marchandises quittent l'entrepôt fictif pour être réexportées, elles ne payent pas de droits. La généralité des États ont aussi aboli toute espèce de droits pour le transit des marchandises étrangères sur leur territoire ; par exemple, d'Angleterre ou de Belgique en Suisse ou en Italie ou en Espagne par la voie de France. On juge que le transit des marchandises étrangères donne de l'animation à nos ports, à nos voies ferrées, laisse des profits à nos ouvriers, à nos commerçants, à nos entreprises de navigation ou de transports terrestres.

Dans les villes où existent des entrepôts, on a souvent institué des ventes publiques à des époques déterminées de certaines marchandises de grande consom-

mation, comme les laines, les cafés. Celles de Londres, Anvers et Amsterdam sont, notamment célèbres. Ce procédé attire les acheteurs, souvent de fort loin, et donne aux prix une assiette connue.

En définitive c'est vers le principe de la liberté commerciale que les États modernes et progressifs doivent orienter leur politique économique; et ceux mêmes qui, sous la pression de certaines circonstances ou de certains préjugés, s'en écartent, n'osent rompre complètement avec lui.

# CHAPITRE VI

(*Suite*)

## APPENDICE A LA VINGTIÈME ÉDITION

---

A. La guerre a fait établir de nombreuses restrictions au commerce intérieur et extérieur, en vue tout d'abord de la Défense nationale ; le bouleversement général a amené la dénonciation des traités de commerce et l'on se trouve en ce moment, pour les droits de douane, sous un régime de décrets, qui ne semble pas près d'être remplacé par celui régulier de la loi.

B. La guerre, en ce qui regarde les changes, a apporté un trouble profond, car tous les éléments qui entrent dans leur valeur ont été profondément modifiés : rareté des produits, hausse des frets, assurances élevées en raison des risques, difficultés monétaires, diminution des exportations pour les pays belligérants dont les importations croissaient dans des proportions énormes, expliquent cette hausse considérable. Le tableau I donne les variations des cours de la livre et du dollar sur le marché de Paris — moyennes annuelles. Le tableau II, relatif au commerce extérieur de la France, donne les situations successives de l'un des éléments qui ont eu le plus d'influence sur la hausse des changes.

## TABLEAU I

### Cours de la Livre et du Dollar a Paris

| Années | Cours de la livre | | | Cours du dollar | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Maximum | Minimum | Moyenne | Maximum | Minimum | Moyenne |
| 1914 | 25,18 1/2 | 24.50 | 25,134 | 5,16 | 5,02 1/2 | 5,12 |
| 6 derniers mois | | | | | | |
| 1915 | 27,91 | 25.08 1/2 | 26,475 | 6,04 | 5,16 | 5.57 |
| 1916 | 28,93 | 27,79 | 28,05 | 6,07 | 5,82 1/2 | 5,89 |
| 1917 | 27,79 | 27,15 1/2 | 27,32 | 5,83 1/2 | 5,70 | 5,74 |
| 1918 | 27,15 1/2 | 25,97 1/2 | 26,75 | 5,70 | 5,45 | 5,62 |
| 1919 | 45,15 | 25,97 1/2 | 31,79 | 11,88 1/2 | 5,45 | 7,29 |
| 1920 | 67,45 | 40,83 1/2 | 52,78 | 17,40 | 10,75 | 14,46 |
| 1921 | 61,59 | 45,44 1/2 | 52,76 | 17,18 | 11,31 1/2 | 13,66 |
| 6 premiers mois | | | | | | |

## TABLEAU II

### Commerce extérieur de la France (commerce spécial)

| Années | Importations | Exportations | Balance débitrice (—) ou créditrice (+) |
|---|---|---|---|
| 1913 | 8.421 | 6.880 | — 1.541 |
| 1914 | 6.402 | 4.869 | — 1.533 |
| 1915 | 11.038 | 3.937 | — 7.101 |
| 1916 | 20.640 | 6.215 | — 14.425 |
| 1917 | 27.554 | 6.013 | — 21.541 |
| 1918 | 22 306 | 4 723 | — 17.583 |
| 1919 | 35.799 | 11.890 | — 23.909 |
| 1920 | 35.405 | 22.435 | — 12.970 |
| 1921 (5 premiers mois) | 8.684 | 9.049 | + 365 |

# CHAPITRE VII

## LES CRISES COMMERCIALES

**Les différentes natures de crises commerciales. — Les causes des crises commerciales ou agricoles générales. — Les remèdes proposés pour les crises économiques. — Les conséquences parfois heureuses de ces crises.**

**Les différentes natures de crises commerciales.** — Le fonctionnement régulier de l'agriculture, du commerce et de l'industrie est, de temps à autre, troublé par des crises qui jettent dans la production une perturbation et en provoquent l'arrêt partiel. Les agriculteurs se plaignent de ne pouvoir vendre leurs produits, les commerçants et les industriels voient leurs magasins encombrés et ne peuvent se débarrasser, même souvent à perte, de leurs marchandises. On réduit alors le travail dans les usines, on en ferme même un certain nombre. Quelle est la cause de ces tristes phénomènes qui éprouvent durement l'ensemble de la population ?

Les crises commerciales, industrielles ou agricoles peuvent être soit partielles ou accidentelles, soit générales, presque universelles. Dans le premier cas, elles ont une cause qui est, sauf de rares exceptions, facile à découvrir. Ainsi pendant la guerre de sécession entre le Sud et le Nord des États-Unis, de 1860 à 1865, les districts de l'Angleterre et du continent européen où l'on

travaille le coton se sont trouvés plongés dans une noire détresse. Comme c'était des États-Unis que l'on tirait alors la presque totalité des approvisionnements de coton de l'Europe et que les ravages de la guerre, ainsi que le blocus des côtes américaines, avaient soit dévasté les plantations, soit suspendu les arrivages, les fabricants de cotonnades en France, en Angleterre, en Allemagne, durent diminuer leur fabrication, plusieurs même l'arrêter complètement et renvoyer leurs ouvriers. Les fabriques de laine et de toile virent, au contraire, leur production se développer.

On pourrait citer d'autres cas de crises commerciales ou agricoles partielles ou localisées : celui du phylloxera dans le midi de la France est un des plus frappants. A partir de 1867, mais surtout de 1872 ou 1873, les vignobles français furent ravagés et détruits avec une rapidité foudroyante par un insecte, jusque-là inconnu, venu d'Amérique et que l'on a appelé le phylloxera. Comme, par la sécheresse du sol, les terres de ces départements ne pouvaient guère avoir d'autre production très rémunératrice que la vigne, la destruction des vignobles méridionaux plongea dans une gêne prolongée des populations qui auparavant vivaient dans la plus large aisance. La propriété perdit la moitié, parfois les trois quarts ou même davantage de sa valeur, les salaires tombèrent aussi d'un tiers ou de moitié, et beaucoup de vignerons durent émigrer, soit dans les départements voisins, soit en Algérie.

Ces crises partielles et locales sont comme un fléau naturel qui vient fondre sur une contrée. Il n'est aucun moyen de les prévenir. La division territoriale du travail (voir page 74), qui est poussée si loin dans les sociétés modernes, en accroît la gravité : c'est la rançon des bienfaits de la division du travail.

Outre ces crises partielles et locales, il y a des crises industrielles ou commerciales qui frappent à la fois presque toutes les industries ou même le monde entier. De 1882 à 1886, puis de 1889 à 1891, les contrées civilisées ont traversé une épreuve de ce genre très étendue et prolongée, et une plus douce de 1907 à 1909.

**Les causes des crises commerciales ou agricoles générales.** — Le public attribue généralement ces crises à ce qu'il appelle un excès de production, ou une *surproduction*. D'après lui, on produirait trop de toutes choses : trop de blé, trop de viande, trop de fer, trop de vêtements, trop de chaussures, trop de maisons, etc.

Cette explication, quoique spécieuse, est erronée. L'humanité, étant données l'extensibilité des besoins humains et la situation encore gênée d'une grande partie des hommes, ne peut avoir en général trop de produits à sa disposition. Elle ne peut se plaindre d'une surabondance de blé, de viande, de vêtements, de chaussures, de maisons, quand tant de gens encore, dans l'ensemble du monde et même dans les pays les plus fortunés, ne peuvent manger ni pain blanc, ni viande, sont mal vêtus, vont pieds nus et ne trouvent à se loger que dans des conditions très défectueuses.

L'humanité est très loin d'être arrivée au point, si elle y parvient jamais, où elle sera embarrassée de la quantité de produits mis à sa disposition. Il ne peut donc être question d'un excès général de production.

Il peut, toutefois, y avoir quelque exagération dans certaines productions particulières, et surtout il peut y avoir une disproportion entre la quantité offerte de certains objets et les habitudes actuelles de la population ; enfin certains articles que l'humanité consommerait volontiers en quantités plus importantes peuvent lui

être offerts à des prix qui ne sont pas abordables pour toutes les couches de consommateurs.

Il n'est qu'un petit nombre d'objets dont la production puisse, d'une manière absolue, et quel qu'en soit le prix, dépasser les besoins humains; ce sont d'abord certains objets d'une consommation strictement personnelle et non extensible : les cercueils, par exemple, et les berceaux; il meurt et il naît en France environ 750,000 à 800,000 êtres humains chaque année; si l'on fabriquait annuellement 2 millions de cercueils ou 2 millions de berceaux et que, par une circonstance quelconque, l'exportation n'en fût pas possible, il y aurait une surabondance manifeste et, à quelque prix que l'on offrît ces objets, on ne trouverait pas preneur pour une partie d'entre eux.

Il peut y avoir aussi surabondance de production pour certains instruments, parce que l'humanité ne peut en consommer indéfiniment, par exemple des aiguilles, des épingles, des pioches, des bêches, des charrettes ou des wagons, des rails de chemins de fer, des locomotives. Pour cette catégorie, cependant, la limite de la consommation, surtout pour les derniers objets cités, est loin d'être fixée d'une manière aussi précise et aussi invariable que pour la précédente.

Mais il ne peut pas y avoir d'excès général et permanent de production, du moins d'une façon absolue, des marchandises qui se prêtent à des usages très variés et à des besoins humains extensibles, comme les tissus qui servent non seulement de vêtements, mais de tapis, de tentures; comme le fer qui a mille applications possibles; comme le blé ou la viande, dont bien des gens sont encore privés; comme des maisons, quand tant de personnes sont entassées dans des taudis.

Dans ce cas, il y a seulement une disproportion entre

le prix de revient d'un objet dont une grande partie de l'humanité n'est pas encore suffisamment pourvue et les moyens de le payer qu'ont un grand nombre de gens. Ou bien encore il y a des habitudes nouvelles qui doivent être prises, et qui le seront à la longue, comme de se vêtir et de se meubler ou de se loger plus confortablement ou plus élégamment. Cet excès de production est donc plus apparent que réel et plutôt temporaire que durable.

Les deux causes qui amènent les crises commerciales générales sont, d'une part, les entraînements de la spéculation et les abus de crédit ; d'une autre part, les progrès soudains et considérables dans la fabrication ou dans les moyens de transport.

Quand on se trouve dans une période de prospérité, que les affaires, suivant l'expression vulgaire, vont bien, que les fabricants réalisent des bénéfices, la disposition à l'illusion qui est innée à beaucoup d'esprits porte à fonder de tous côtés de nouvelles entreprises, à immobiliser les capitaux en constructions de toutes sortes, à faire des emprunts multipliés qui n'ont pour gage que des bénéfices aléatoires. Le crédit alors se développe à l'extrême, on prête sans trop y regarder, on s'engage sans trop réfléchir; le moindre événement défavorable vient abattre toutes ces œuvres éphémères, comme le souffle le plus léger renverse des châteaux de cartes.

La cause, cependant, la plus active des crises commerciales, ce sont les progrès soudains, généraux, profonds, dans la fabrication ou les moyens de transport. Il en résulte de nouvelles conditions de concurrence et de prix qui surprennent et déconcertent un grand nombre de producteurs. Les calculs qui paraissaient les plus judicieux se trouvent tout à coup démentis par l'afflux de produits nouveaux à des conditions de bon

marché que l'on n'avait pas prévues. Il en résulte une perturbation momentanée qui peut se prolonger parfois pendant plusieurs années. Il y a de nouveaux arrangements à prendre, de nouvelles combinaisons à adopter, et cela ne se fait pas sans peine ou sans douleur.

Les crises commerciales sont, dans ce cas, pour le corps social, ce que sont les crises de croissance pour les adolescents ou les rages de dents pour les enfants. C'est un mal en quelque sorte nécessaire, que la nature impose; c'est la rançon d'un progrès soudain et considérable.

On a remarqué que les crises résultant des abus de crédit et des excès de la spéculation qui, en elle-même n'est pas un mal, mais une force utile, sujette seulement à des dérèglements, ont une tendance à se représenter périodiquement, tous les dix ou douze ans par exemple. Cela s'explique parce que l'expérience des pères ne corrige pas les enfants, et que les temps de prospérité, malgré toutes les leçons du passé, amènent inévitablement l'infatuation.

Les crises qui proviennent de la soudaineté des grands changements industriels, n'ont pas une périodicité aussi régulière; elles se représentent à des intervalles plus espacés; mais elles ont aussi une tendance à revenir à des époques plus ou moins éloignées. La cause en est que le progrès agricole ou manufacturier ne s'opère pas d'une manière continue et uniforme; il y a des périodes de progrès soudain et général qui donnent au monde comme une fièvre et un ébranlement, et des périodes de calme et de repos; les premières sont plus glorieuses pour le genre humain, les secondes peut-être plus heureuses.

**Les remèdes proposés pour les crises économiques.** — Il n'y a aucun remède souverain aux crises

économiques; il serait présomptueux de rêver de les prévenir d'une façon absolue. Il faudrait arracher de l'âme de chaque génération nouvelle le goût de l'illusion, pour faire qu'elle ne se laissât jamais entraîner par la spéculation exagérée et par les abus du crédit. Il faudrait aussi pouvoir canaliser le progrès humain, de sorte qu'il coulât lentement, d'un flot uniforme et timide, au lieu de faire des irruptions violentes, suivies bientôt de périodes de ralentissement ou d'arrêt. Ni l'homme ni la société n'auraient ce pouvoir.

Quand une crise économique est spéciale et locale, comme la crise cotonnière de 1860 à 1865, ou celle du phylloxera dans le midi de la France, il y a quelques palliatifs. On peut entreprendre, mais avec mesure et discernement, quelques travaux publics dans les régions frappées. On peut faciliter l'émigration; encore convient-il, cependant, d'agir avec mesure; car ces sortes de crises étant passagères, si l'on développait outre mesure l'émigration, quand la prospérité reviendrait les bras feraient défaut. La prévoyance chez les particuliers, l'épargne dans les temps de prospérité, sont encore les meilleurs moyens d'adoucir ces jours d'épreuve.

Dans les crises commerciales générales, s'étendant à tout un pays et à toutes les industries, des palliatifs ne peuvent guère servir. L'État n'a qu'un rôle médiocre à jouer en pareille circonstance; il doit être prudent, économe, inspirer la confiance. S'il ouvrait des ateliers nationaux, comme certains le proposent, il aggraverait et prolongerait plutôt la crise; il prolongerait, en effet, l'illusion, les prétentions exagérées dont la crise est sortie. L'État, d'ailleurs, a souvent exercé sur l'industrie une sorte d'action perturbatrice. Quand, par exemple, les États font construire, dans les périodes de prospérité, un nombre exagéré de kilomètres de chemins de fer, qu'ils

entreprennent des travaux publics à outrance, ils dénaturent les conditions naturelles des industries, les relations normales des profits et des salaires; ils aident à la surexcitation, ils font naître des établissements surabondants, ils poussent à des hausses excessives ou prématurées du prix de la main-d'œuvre. Les États ne sauraient donc se montrer trop circonspects quand ils veulent se mêler d'industrie, la subventionner ou l'exciter et l'entretenir par leurs commandes

**Conséquences parfois heureuses des crises économiques.** — Les crises commerciales, malgré les maux qu'elles entraînent, ont une conséquence heureuse : tous les producteurs se trouvant frappés font leur examen de conscience au point de vue économique; ils réexaminent toute leur organisation, ils en réforment les côtés défectueux, ils en écartent le coulage, ils adoptent les procédés les meilleurs, et ils arrivent à des prix de revient moindres qu'auparavant. Les salaires, les bénéfices reviennent à un taux raisonnable; on reprend des habitudes de travail plus régulières; le crédit redevient plus ferme et prend plus de discernement. Il en résulte que, après une crise commerciale de quelque durée, le débouché de beaucoup de marchandises s'est accru, de nouvelles couches de consommateurs se sont formées; le progrès, qui apparaissait d'abord comme perturbateur, s'est consolidé; et, en définitive, l'humanité, après une secousse pénible et plus ou moins prolongée, se trouve avoir à sa disposition plus de moyens de satisfaire ses besoins et ses goûts

# QUATRIÈME PARTIE

## DE LA CONSOMMATION DES RICHESSES

---

## CHAPITRE PREMIER

### L'ÉPARGNE

Les quatre usages que l'homme peut faire de l'accroissement de sa force productive. — L'accroissement des loisirs et de la production. — Le rôle de l'épargne. — Préjugés populaires opposés à l'épargne : le prodigue et l'homme économe. — Idée fausse que la destruction d'objets utiles fait parfois « aller le commerce ». — De l'intensité de l'épargne en France et de sa proportion au revenu national. — Les causes qui ont augmenté l'intensité de l'épargne. — Les caisses d'épargne. — L'emploi de leurs fonds. — L'assurance et ses diverses formes. — Les sociétés de secours mutuels. — Les sociétés coopératives conçues comme instruments d'épargne. — Influence du marché des valeurs mobilières sur la formation et la rapide utilisation de l'épargne.

**Les quatre usages que l'homme peut faire de l'accroissement de sa force productive.** — On a vu que la force productive de l'homme et de la société en général suit une marche ascendante, due en partie à la création incessante de nouveaux instruments de travail, en partie aux découvertes et aux inventions scientifiques et industrielles. De cet accroisse-

ment de sa force productive, l'homme peut faire un quadruple usage; il le peut consacrer : 1° à l'augmentation de ses loisirs; 2° à l'augmentation de ses consommations ou de ses jouissances immédiates; 3° à l'augmentation de ses instruments de travail, c'est-à-dire à une nouvelle épargne; 4° à l'accroissement de la population.

De même que l'homme peut affecter chaque développement nouveau de sa force productive à l'un de ces quatre objets, il peut aussi le répartir entre plusieurs ou même entre tous les quatre; ce dernier cas est le plus usuel pour les diverses sociétés humaines.

**L'accroissement des loisirs et l'accroissement de la production.** — Il est clair que l'accroissement de la force productive de l'homme et des sociétés pourrait être employé uniquement à procurer plus de loisirs aux hommes, plus de temps de repos. Mais il faudrait pour cela que le loisir fût pour eux le bien unique et suprême et qu'ils renonçassent à tout accroissement de la production, à tout développement nouveau de leurs instruments de travail, à tout agrandissement de la population.

Quoique les loisirs ne se soient pas accrus en proportion de l'accroissement de la force productive de l'humanité depuis un siècle, cependant on ne peut dire qu'ils soient demeurés absolument stationnaires, notamment depuis cinquante ans. La journée de travail a, en général, diminué. Dans la généralité des usines, elle n'est plus que de onze heures par jour, au lieu de treize ou quatorze, comme aux débuts de la grande industrie, de 1820 à 1840. Dans les métiers urbains, elle est tombée à neuf ou dix heures; enfin, dans les campagnes même, surtout dans les campagnes riches, elle est au-dessous de ce qu'elle était autrefois. Nous ne

parlerons pas ici de la déplorable habitude qu'ont certains ouvriers des grandes villes de « faire le lundi », ou même, quand les salaires sont élevés, de chômer deux ou trois jours par semaine en plus du dimanche.

S'il est bon d'élargir les loisirs pour le développement de la vie de famille, pour l'instruction et les distractions intellectuelles et artistiques, il est fâcheux d'en faire un pareil abus, surtout quand l'humanité a encore tant de besoins essentiels à satisfaire.

C'est à la satisfaction plus ample et plus complète des besoins de l'homme qu'est employée la plus grande partie du développement de la force productive de l'humanité. Procurer à l'homme un logis plus vaste, plus hygiénique, mieux clos, plus agréable; étendre et perfectionner son mobilier; lui assurer des vêtements répondant mieux aux diverses saisons et offrant un aspect décent, élégant même; rendre sa nourriture plus substantielle et plus variée; pourvoir à ses récréations douces et utiles, comme la lecture, la musique, l'art sous toutes ses formes; satisfaire sa curiosité par les déplacements et les voyages : la plus grande partie de l'accroissement de la force productive est tournée vers ces objets. Aussi l'humanité civilisée, considérée non seulement en masse, mais dans chacun de ses membres, a-t-elle à sa disposition beaucoup plus d'objets de consommation et de jouissance qu'il n'en était échu aux générations antérieures.

**Le rôle de l'épargne.** — Toute la production ne doit pas être tournée, toutefois, vers la consommation immédiate. Une partie notable doit en être consacrée à l'épargne, c'est-à-dire à la création de nouveaux instruments de travail; et c'est ce qu'ont fait instinctivement, avant même toutes les prédications des moralistes, les peuples civilisés. De tous les sentiments humains,

l'un de ceux que la civilisation a le plus développés, c'est la prévoyance; en lui donnant beaucoup plus d'efficacité pour le bien-être de l'individu, en modifiant et variant les modes par lesquels la prévoyance peut s'exercer, la civilisation a rendu ce sentiment beaucoup plus général qu'il ne l'était autrefois.

Nous n'avons pas à revenir en ce moment sur les avantages de la prévoyance et de l'épargne, qui en est la manifestation économique; nous sommes entré plus haut (page 56) dans des développements à ce sujet : on y a vu aussi la façon dont l'épargne, abandonnant la vieille forme de la thésaurisation stérile, prend dans les sociétés modernes celle de la capitalisation, c'est-à-dire de la création incessante de nouveaux instruments de travail.

**Préjugés populaires opposés à l'épargne. Le prodigue et l'homme économe.** — Il est, toutefois, un préjugé répandu auquel il est utile de s'arrêter pour le combattre. La généralité des hommes peu cultivés croient que celui qui épargne prive le public de travail, tandis que celui qui dépense beaucoup, qui entame ou mange son patrimoine, donne du travail aux ouvriers et, suivant une expression vulgaire, « fait aller le commerce ». De là vient la faveur dont beaucoup de gens entourent encore le prodigue, et la sévérité, au contraire, d'une partie de l'opinion publique pour les hommes très économes. Il y a là une conception inexacte.

Dans les sociétés modernes, l'épargne, qui se fait normalement sous la forme de capitalisation, donne autant de travail aux ouvriers et met autant en œuvr d'efforts humains que le fait la dépense des prodigue Les sommes que l'on épargne sont consommées; seul ment elles le sont d'une façon particulière et qui e

reproductive. Prenons pour exemple deux propriétaires d'égale fortune, l'un prodigue, l'autre très économe. Le premier se fait construire un opulent château qui ne servira qu'à lui seul, et se crée un parc d'agrément avec beaucoup de terrassements, des cascades, des jets d'eau, etc. Le second garde intacte sa demeure, mais il améliore son domaine en faisant défoncer ses terres, en les irriguant ou en les desséchant, en y faisant mettre des engrais, en créant de nouveaux corps de ferme avec des laiteries ou des étables mieux appropriées à la production. Dans l'un et l'autre cas, il y a la même dépense faite, les mêmes salaires distribués; seulement dans le premier cas la dépense a été, sinon tout à fait improductive, du moins en grande partie improductive; dans le second cas, au contraire, la dépense a été productive; la terre ainsi amendée, les bâtiments d'exploitation plus vastes et mieux organisés, produiront ou conserveront plus de céréales, plus de vin, plus de lait ou de fromage, plus de bétail qu'auparavant. L'épargnant aura aussi bien dépensé les sommes qu'il aura économisées que l'aura fait le prodigue; seulement il les aura dépensées d'une façon qui accroît la force productive du pays, qui augmente son propre revenu à lui et l'ensemble du revenu de la société : telle est la différence entre la consommation productive et la consommation improductive.

Si, au lieu de propriétaires ruraux, on considère des capitalistes ou des rentiers, il en est de même. Deux rentiers ont chacun 100,000 francs de rente : l'un dépense tout son revenu à avoir table ouverte et luxueuse, à commander pour sa femme ou ses filles des étoffes fines, des dentelles, etc., à entretenir beaucoup de chevaux dans son écurie et à varier le type de ses voitures; ce sont là amusements licites, mais qui

disparaissent bientôt sans rien laisser après eux. Le rentier économe, au contraire, sur ses 100,000 francs de rente, en consacre 40 ou 50 mille à son train de vie, et les 50 ou 60 mille autres, il les place. Cela veut dire qu'il achète des actions ou des obligations de chemins de fer, ou des titres de la dette publique, ou des parts d'une société de mines ou de hauts fourneaux. Analysons ces placements : avec ces 50,000 ou 60,000 francs économisés, la compagnie de chemins de fer, ou de hauts fourneaux, ou de mines, ou l'État, commande des rails, des locomotives, fait faire des galeries de mines ou des travaux de ports : tout un monde de commerçants et d'ouvriers sont mis en activité avec ces 50,000 ou 60,000 francs; seulement ce sont des ouvriers mécaniciens, des chauffeurs, des mineurs, des terrassiers pour travaux publics, tandis que dans le premier cas c'étaient des cuisiniers, des pâtissiers, des tapissiers, des tisseurs en étoffes de luxe, des carrossiers, des palefreniers. Les sommes épargnées ont tout aussi bien été dépensées en commandes et en travail : seulement elles laissent un résultat productif, un accroissement des moyens de fabrication ou de transport.

Ce n'est pas que nous condamnions le luxe, on verra plus loin (page 330) que nous lui reconnaissons une utilité quand il est maintenu dans certaines bornes et quand il ne détruit aucune richesse particulière. La destruction d'une richesse particulière est une perte pour la société tout entière. Celui qui convertit son capital, lui procurant un revenu, en des jouissances passagères et périssables, comme des vêtements, un mobilier luxueux, de la mangeaille surabondante et gaspillée, etc., celui-là appauvrit la société. Le prodigue est un destructeur de richesses; il diminue l'a-

oir de l'humanité ; aussi la faveur que lui accordent uelques personnes ne repose-t-elle que sur un préjugé.

**Idée fausse que la destruction d'objets utiles ait parfois « aller le commerce ».** — On doit asser également parmi les préjugés l'opinion que oute destruction ou tout bris d'objets utiles ou agréales « fait aller » le commerce. A la fin d'une partie de ampagne, certaines bonnes gens brisent les verres t les assiettes en croyant faire œuvre pie, parce qu'on era obligé d'en commander d'autres. De même quelues personnes s'applaudissent d'un incendie qui amèera le propriétaire dont la maison a brûlé à la reconruire, s'il a des fonds. Cette conception que la estruction peut, dans certains cas, développer l'actité du travail est complètement erronée. Comme on ient de le voir, les sommes qui, dans l'exemple de out à l'heure, serviront à acheter d'autres assiettes t d'autres verres à la place de ceux que l'on aura bris, auraient toujours dû être employées en comandes de travail par leur propriétaire, à moins que elui-ci ne les entassât sans en rien faire, ce qui est are dans la société moderne. De même pour les somies consacrées à remplacer une maison incendiée, lles auraient toujours, sans l'incendie, été employées 'une façon quelconque, soit à bâtir une autre maison our la louer, soit à acheter du mobilier, soit simpleient à acheter des actions ou des obligations de cheins de fer, des fonds d'État, etc. Or, on l'a vu, tout lacement de fonds est, en définitive, une commande de avail ; tout placement équivaut à mettre à la disposion d'une autre personne, État, commune, departeient, société anonyme, des fonds qui servent à des avaux ou à des dépenses. Seulement, en général, ces épenses et ces travaux sont productifs d'une utilité

durable, parce qu'il en est fait un emploi pour des entreprises de commerce, d'industrie, d'agriculture ou de travaux publics, tandis que, des fonds dépensés en futilités, il ne reste rien après le court plaisir qu'ils ont procuré.

**De l'intensité de l'épargne en France et de sa proportion au revenu national.** — L'épargne est devenue beaucoup plus intense aujourd'hui qu'autrefois. On peut l'estimer en France, sous tous ses modes, améliorations agricoles ou industrielles, constructions de bâtiments, placements mobiliers, à 2 milliards et demi ou 3 milliards de francs sur un revenu qui est de 27 à 30 milliards pour l'ensemble de la nation. Ce serait environ 10 p. 100 de leurs revenus que les particuliers économiseraient en moyenne. Mais il s'en faut que toutes les classes de la nation participent également à cette économie incessante. Celles qui s'y adonnent le plus sont le haut et le moyen commerce, la classe des très grands et des moyens capitalistes, la bourgeoisie moyenne en général ; il n'est pas rare que dans ces catégories d'habitants l'épargne annuelle atteigne le quart, le tiers, parfois la moitié et même exceptionnellement plus encore du revenu. Ce sont là les classes les plus productives d'épargne : et ce n'est pas un des moindres services rendus à une société par les classes riches et aisées que de contribuer ainsi, par une si forte et si constante proportion d'épargne, à l'accroissement rapide du capital, c'est-à-dire des moyens de production et de progrès. A côté de ces classes spécialement vouées à l'épargne, il faut aussi citer les paysans propriétaires, dont un grand nombre sont d'assidus épargnants, et l'élite, mais l'élite seulement, des ouvriers, des employés, des petits marchands et des domestiques.

**Les causes qui ont augmenté l'intensité de l'épargne.** — Si l'épargne augmente considérablement au fur et à mesure du développement de la civilisation, cela tient à trois circonstances : l'éducation et l'exemple propagent de plus en plus dans toutes les couches sociales le sentiment de la prévoyance ; la facilité d'épargner s'accroît avec l'augmentation des revenus, notamment des salaires ; enfin, notre civilisation ingénieuse a multiplié les mécanismes et les types variés de l'épargne, les adaptant de plus en plus à la diversité des goûts humains et les mettant à la portée de tous.

**Les caisses d'épargne.** — Le plus connu et le plus populaire des organes de l'épargne, ce sont les institutions que l'on appelle *caisses d'épargne*. Introduites en France par l'initiative privée en 1818, année où fut fondée la Caisse d'épargne de Paris, ces établissements se sont promptement répandus. Ils reçoivent l'épargne goutte à goutte, c'est-à-dire par sommes de 1 franc et même de 10 centimes pour la Caisse d'épargne postale, instituée par l'État. Elles délivrent à chaque déposant un livret personnel où sont inscrites les sommes qu'il a versées, celles qu'il a retirées et le solde qui lui reste. Ces dépôts, si minces qu'ils soient et quoiqu'on les puisse retirer à volonté, produisent un intérêt assez élevé, autrefois 3 1/2 à 3 3/4 p. 100, réduit, depuis la baisse du taux de l'intérêt, à 2 1/2 ou 3 p. 100. Le compte total de chaque déposant, naguère limité à 2,000 francs, l'est désormais à 1,500 francs depuis 1895, ces caisses ayant pour objet, non pas d'utiliser les fonds des grands et des moyens capitalistes, mais simplement de faciliter la formation de l'épargne des ouvriers, paysans, employés, petits commerçants.

En 1835 on comptait en France 204 caisses d'épargne ou succursales : en 1850 il y en avait 565 : en 1869 on en

trouvait 1,173; en 1880, 1,405; en 1906, le nombre des caisses d'épargne privées, de leurs succursales et agences atteignait 2,077. En même temps la *Caisse d'épargne postale* dite *Caisse nationale d'épargne*, créée en 1881, ouvrait ses guichets dans tous les bureaux de poste et en 1906 comptait 7,912 bureaux. Ainsi plus de 10,000 établissements, soit un par moins de 4,000 habitants, font fonctions de caisses d'épargne en France.

Le nombre des livrets d'épargne, c'est-à-dire des déposants, a suivi une progression semblable. Dans les caisses d'épargne privées on comptait 121,500 livrets en 1835, 684,200 en 1845, 2,130,800 en 1869, 4,562,000 en 1883, 7,668,000 livrets en 1906. Si l'on y ajoute les 4,795,310 livrets de Caisse d'épargne postale ou nationale, on arrive à environ 12 millions et demi de livrets en tout. Sans doute plusieurs de ces livrets peuvent appartenir à la même famille, le père, la mère et chacun des enfants pouvant en avoir un. Il est possible aussi que certaines personnes, mais en petit nombre, aient des livrets dans deux ou trois caisses d'épargne différentes, ce qui est interdit. Tout considéré, il y a, au moins, 4 millions et demi à 5 millions de familles intéressées dans ces précieuses institutions. Une loi récente qui permet aux femmes mariées de faire et de retirer, en leur nom personnel, sans l'intervention de leurs maris, des dépôts aux caisses d'épargne, étendra encore la clientèle de ces établissements.

Quant aux sommes dues par ces caisses aux déposants, elles montaient, pour les caisses d'épargne privées, à 62 millions de francs en 1835, 393 millions en 1845, 711 millions en 1869, 1,280 millions en 1880, 1,816 millions en 1883, enfin 3,434 millions en 1906. Si l'on y ajonte 1,338 millions pour la Caisse d'épargne postale, on arrive à 4 milliards 772 millions de francs,

qui formaient au 1er janvier 1907 la masse des dépôts.

En Angleterre, les dépôts aux caisses d'épargne, en 1907, atteignaient 5 milliards 300 millions de francs; dans l'empire d'Allemagne, en 1906, ils s'élevaient à 16 milliards 700 millions de francs; les populations ouvrières et les classes petites moyennes de ces pays ont, beaucoup moins que celles de la France, l'habitude de placements en rentes ou en valeurs mobilières diverses; de là le chiffre énorme des dépôts aux caisses d'épargne en Allemagne, ce qui ne signifie pas que la population allemande soit plus épargnante que la française.

**L'emploi des fonds des caisses d'épargne.** — L'emploi des sommes qui sont versées à ces établissements est en France réglé d'une manière très stricte et tout à fait uniforme : il consiste dans l'achat de rentes sur l'État français ou dans un compte courant ouvert à une grande institution, dite Caisse des Dépôts et Consignations, qui elle-même place ses fonds disponibles en compte courant au Trésor public. Les caisses d'épargne sont ainsi en toute sécurité, puisqu'elles ont l'État même pour débiteur; mais l'emploi de ces énormes dépôts prête, sous un autre point de vue, à la critique. L'État, voyant toutes ces sommes affluer dans ses mains et s'augmenter de 2 ou 300 millions de francs régulièrement chaque année, est enclin à accroître ses dépenses extraordinaires, par la facilité de trouver des ressources en dehors des emprunts publics. Il est ainsi soumis à une grande responsabilité en cas de révolution ou de guerre, les déposants pouvant alors réclamer en masse leurs dépôts. Il serait préférable de limiter à 1,000 francs, au lieu de 1,500, le montant de chaque livret, la Caisse d'épargne ne devant servir qu'à former un premier fonds aux petits épargnants qui, au delà

d'une somme minime, peuvent acheter à leurs risques et périls des titres de valeurs mobilières. Le taux de l'intérêt devrait être réduit à $2^1/_2$ p. 100, afin que les caisses d'épargne ne soient pas détournées de leur destination et n'attirent pas principalement les versements des rentiers aisés ou des moyens commerçants. Il faudrait aussi, comme en Italie, en Autriche, en Belgique et dans différents autres pays, permettre aux caisses d'épargne d'employer une partie de leurs fonds en escompte de papier de commerce, particulièrement d'effets de banques populaires ou de sociétés coopératives ayant une bonne et solide situation, en prêts agricoles sur récoltes, même en prêts hypothécaires. On pourrait ainsi beaucoup plus vivifier l'épargne, faire profiter les cantons où elle se forme des économies locales. L'exemple de l'Italie, de l'Autriche et de la Belgique semble prouver que ces emplois, sous une bonne direction, n'ont pas d'inconvénient.

**L'assurance et ses diverses formes.** — D'autres institutions qui facilitent singulièrement l'épargne, ce sont les sociétés d'assurances. L'assurance est l'application la plus ingénieuse du principe de la prévoyance. Elle consiste à réunir un grand nombre de personnes qui sont assujetties aux mêmes risques, à demander à chacune d'elles une cotisation qui est fixée d'après la moyenne des risques que l'expérience a constatée, et à se servir du montant de ces cotisations pour indemniser pleinement ceux des adhérents qui auront subi le sinistre prévu. Les assurances sont de bien des sortes; mais les plus connues sont celles contre l'incendie, sur la vie, contre les accidents, contre la grêle, contre la mortalité du bétail, les assurances maritimes ou contre les naufrages, etc. Si l'expérience a démontré que, pour une longue période d'années, une maison sur

mille vient à brûler, la société d'assurances demandera à chacun de ses adhérents une cotisation, non pas exactement de 1 franc pour 1,000 francs de la valeur de la maison assurée, mais, comme elle a des frais divers d'administration, de 1 franc 50, par exemple, de cette valeur. En réalité, comme il ne brûle pas d'ordinaire une maison sur 1.000, la cotisation réclamée pour l'assurance contre l'incendie dépasse rarement 1 p. 1,000 et reste souvent au-dessous. Cela veut dire que le propriétaire d'une maison de 50,000 francs sera complètement indemnisé de l'incendie dont sa maison pourrait être atteinte, en payant régulièrement une cotisation, appelée *prime*, de 50 francs par an. L'assurance contre l'incendie est un instrument d'épargne en quelque sorte négatif, puisque son action consiste à faire que celui dont la maison ou les meubles ont brûlé ne subit aucune perte. L'assurance sur la grêle, ou sur la mortalité du bétail, ou les assurances maritimes contre les naufrages opèrent de la même manière.

L'assurance sur la vie fonctionne d'une manière différente. Un examen attentif de la mortalité humaine a permis de se rendre compte d'une manière assez précise de la durée moyenne de vie qui appartient aux hommes des différents âges. Si l'on prend un seul homme de vingt à trente ans, on ne peut savoir quand il mourra, quelle que soit sa santé ; mais si l'on réunit cent hommes, et à plus forte raison mille hommes du même âge, soit de vingt ans, soit de trente ans, on peut dire d'une manière précise, sans risque d'erreur, du moins d'erreur importante, combien de ces hommes vivront encore au bout de dix ans, au bout de trente ans, au bout de quarante ans. Se fondant sur ces calculs de la durée moyenne de la vie humaine aux différents âges, les compagnies d'assurances sur la vie ont imaginé des

combinaisons très variées, soit pour constituer des rentes ou un capital à leurs adhérents, quand ils arrivent à un âge déterminé, à cinquante ou à soixante ans par exemple ; soit pour former un capital qui est payé à la famille de l'assuré quand celui-ci vient à mourir. Ainsi, la famille n'est plus plongée dans la misère par la mort de son chef, qui la soutenait. L'homme de vingt à trente ans qui s'assure sur la vie peut, moyennant un versement annuel de 2 ou 300 francs par an pendant toute son existence, assurer ainsi à sa famille un capital de 10,000 francs. S'il meurt dans la première année après avoir payé sa prime, le capital de 10,000 francs est acquis à la famille, quoique l'assuré n'ait fait qu'un versement unique de 2 ou 300 francs.

L'assurance sur la vie est singulièrement précieuse pour toutes les familles qui n'ont pas de fortune, mais dont le chef, par son activité personnelle, fait des gains de quelque importance. Tout négociant, tout industriel, tout fonctionnaire, tout médecin, tout avocat, tout artiste, tout bon ouvrier, devrait s'assurer sur la vie. En France ces assurances ne sont pas assez répandues; en Angleterre et en Amérique, c'est le procédé favori de l'épargne.

L'assurance sur la vie crée littéralement des capitaux, à la différence de l'assurance contre l'incendie, qui ne fait que reproduire d'avance la contre-partie des capitaux détruits. L'assurance sur la vie enrichit donc littéralemant et l'associé et la société.

L'assurance contre les accidents est en quelque sorte un complément de l'assurance sur la vie, et il serait désirable que tous les hommes en général, mais particulièrement tous ceux qui exercent une profession assujettie à des risques fréquents et sérieux fussent affiliés.

Outre le bien positif et matériel qu'elles procurent, les sociétés d'assurances donnent à leurs adhérents un inappréciable avantage : c'est la sécurité d'esprit, le calme ; on sait que si un malheur survient, ses conséquences matérielles pour la fortune et pour la famille seront compensées par l'indemnité à échoir.

Les sociétés d'assurances peuvent être de deux sortes : ou des compagnies dites « mutuelles » ou celles dénommées « compagnies à primes fixes ». Les premières sont des sortes d'associations coopératives où les associés eux-mêmes fournissent le fonds de roulement et le fonds de garantie, et où l'assurance se fait à prix coûtant, puisqu'il n'y a aucun capital d'actions à rémunérer. Les primes représentent seulement ce qui est nécessaire pour payer les sinistres, les frais généraux, les courtages aux intermédiaires et pour constituer les réserves que la prudence exige. Dans les compagnies d'assurances mutuelles les primes sont souvent variables, et accrues en fin d'exercice quand les sinistres ont été plus considérables qu'on ne le prévoyait.

Les compagnies d'assurances à primes fixes sont de véritables associations de capitaux, où un groupe d'actionnaires ayant constitué un fonds cherche à le faire valoir de la manière la plus avantageuse pour lui. Ce mode d'assurances paraît au premier abord plus coûteux et il l'est quelquefois ; mais il offre certains autres avantages : le montant de la prime est connu d'avance et ne peut jamais être accru pour l'exercice soit en cours soit expiré ; le règlement des sinistres, c'est-à-dire le payement de l'indemnité, est souvent plus rapide. Enfin, l'intérêt pécuniaire des administrateurs et des actionnaires étant plus considérable dans ces assurances que l'intérêt des directeurs et des simples adhérents dans les compagnies d'assurances mutuelles, il y a des

chances pour que la propagande soit plus énergique et les combinaisons inventées pour attirer le public plus variées dans la première sorte d'assurance que dans la seconde.

Les compagnies à primes fixes et les compagnies mutuelles se partagent le domaine de l'assurance contre l'incendie : en France les compagnies à primes fixes ont une beaucoup plus forte clientèle que les mutuelles dans le champ de l'assurance sur la vie ; mais il en est différemment en Amérique, où les assurances mutuelles sur la vie sont très répandues. Pour l'assurance sur la grêle, risque excessivement variable et parfois très élevé, ce sont les compagnies mutuelles qui font le plus d'affaires. Au contraire, les assurances maritimes et celles sur les transports échoient surtout aux compagnies à primes fixes. Quant aux compagnies contre les accidents, elles sont encore peu développées en France ; mais jusqu'ici ce sont surtout les compagnies à primes fixes qui les exercent.

Il est probable que toujours les deux sortes de compagnies, qui correspondent à diverses catégories de besoins et de sentiments, vivront à côté l'une de l'autre.

**Les sociétés de secours mutuels.** — Il est une catégorie d'assurances qui est tout entière organisée ous le régime de la mutualité, c'est celle contre la naladie et pour les frais de funérailles. C'est l'objet des sociétés de secours mutuels, qui sont surtout répandues parmi les ouvriers, mais qui devraient s'étendre aussi aux employés, aux petits commerçants, aux petits propriétaires. Moyennant une rétribution minime, 1 ou 2 francs par mois, l'adhérent peut obtenir en cas de maladie les soins médicaux gratuits et une indemnité qui, si elle n'égale pas la valeur de sa journée de travail, en approche. Au 1er janvier 1906, ces sociétés

étaient au nombre de 18,176 en France, comprenant 3,634,810 sociétaires participants et 450,152 membres honoraires, qui payent des cotisations sans avoir droit aux secours. Ces sociétés encaissaient 61 millions et demi de recettes annuelles, et dépensaient 47,516,000 francs. Elles s'étaient ainsi constitué un avoir de 429 millions.

Quelques-unes de ces sociétés de secours mutuels donnent de petites pensions de retraite à un certain nombre de membres : elles servaient ainsi 69,573 pensions en 1905 pour 6,061,000 francs, et le montant de leur fonds de retraite à cette époque dépassait 196 millions; c'était là l'embryon d'un système libre de retraites qui, avec l'appui des pouvoirs publics, eût pu prendre de vastes proportions en propageant le sentiment de la prévoyance individuelle et de l'association libre.

Si les sociétés de secours mutuels se répandaient parmi les ouvriers agricoles, les employés, les petits commerçants, les petits propriétaires, si les femmes aussi y adhéraient en masse, le nombre de membres devrait s'élever à 10 ou 12 millions; on n'a fait encore qu'un premier pas dans la voie de la mutualité. Un préjugé a pendant longtemps écarté les femmes de ces sociétés; on croyait qu'elles étaient beaucoup plus malades que les hommes; on s'est aperçu que si les maladies sont pour elles plus fréquentes elles ont moins de durée; il n'y a donc nulle raison pour repousser les femmes; au 1er janvier 1906, on comptait 465,902 femmes membres participants aux sociétés de secours mutuels en France.

Agissant en toute liberté, par l'initiative des philanthropes et des hommes ayant le sens de l'intérêt bien entendu, les combinaisons de mutualité peuvent singulièrement se développer, par exemple pour l'assurance des mobiliers des ouvriers, pour l'assurance contre le chômage, etc. Les compagnies à primes fixes

également pourront inventer et vulgariser bien des combinaisons usuelles. Il y a sans doute des fanatiques et des utopistes de l'assurance, ceux, entre autres, qui s'imaginent qu'on peut couvrir ainsi les risques de faillite ; mais on est loin d'être arrivé, même en théorie, à épuiser complètement le champ qui s'offre aux combinaisons ingénieuses de la prévoyance. Graduellement la mutualité et l'assurance diminueront, dans les diverses sphères de l'activité humaine, par l'application de la loi des grands nombres, la part autrefois si redoutable du hasard et de la fatalité.

Un moyen d'épargne qui, dans un champ réduit, donne d'excellents résultats, ce sont les sociétés coopératives de consommation. Nous avons dit plus haut (pages 193, 269 et 289) en quoi elles consistent. Ces associations formées en vue de vendre à leurs adhérents, et parfois à tout le public, des denrées de bonne qualité et à bon compte, procèdent de différentes manières. Les unes vendent au prix coûtant, c'est-à-dire sans rechercher aucun bénéfice, et en constituant seulement les réserves auxquelles la prudence oblige. Les autres vendent à un prix qui n'est que légèrement au-dessous du prix des détaillants individuels ; elles cherchent à réaliser des bénéfices ; à la fin de l'année elles distribuent à leurs adhérents, au prorata des achats de chacun, la partie disponible de ces bénéfices. Elles fontionnent ainsi comme des institutions d'épargne ; car ce produit distribué, en fin d'exercice, représente pour le participant une somme qu'il a graduellement et lentement accumulée.

**Influence des Bourses de valeurs mobilières sur l'épargne.** — L'épargne est encore facilitée de nos jours par la forme des titres de rente et des valeurs mobilières. La généralité des actions de sociétés est émise au prix de

500 fr., et celle des obligations au prix de 3 à 500; celles-ci, comme les rentes sur l'État, sont parfois divisées en coupons de 100 francs. On a inventé, pour les villes et certaines institutions d'intérêt public, des obligations à lots, qui, en réduisant d'un dixième environ l'intérêt annuel, donnent des primes de 150,000, 50,000, 20,000 et 10,000 francs. C'est une combinaison qui diffère de la loterie en ce sens que, si quelques participants gagnent des sommes énormes, aucun des participants ne perd sa mise. L'épargne, aussitôt formée et montant à peine à une centaine de francs, trouve ainsi à se placer immédiatement en valeurs de toute nature, dont quelques-unes sont d'une absolue sécurité et facilement négociables. Rien de pareil n'existait il y a cent ans.

Ce n'est guère que depuis un siècle, et plus particulièrement depuis la Restauration (1815), que l'on s'applique à perfectionner et à diversifier les combinaisons de l'épargne. Si la civilisation a singulièrement multiplié les occasions et les tentations de dépenses, elle a aussi, par une compensation qui jusqu'ici s'est montrée fort efficace, proportionnellement multiplié les occasions et les tentations d'épargner (1).

1. Depuis une dizaine d'années, on a joint au type ancien des actions de 500 francs des types nouveaux d'actions de 250 fr., de 100 fr., même de 50 et de 25 fr. On peut considérer que ces deux derniers types, sauf en ce qui concerne les valeurs qui doivent surtout correspondre à l'emploi de « l'argent de poche », de « l'argent mignon », comme on dit, sont trop minimes; mais les actions de 250 et celles de 100 fr. peuvent avoir de l'utilité pour intéresser les personnes ayant des ressources modiques à des entreprises d'une certaine importance; il importe, toutefois, que les personnes ayant peu de capitaux, d'instruction et peu de connaissances techniques, soient très attentives quand elles souscrivent des actions ou qu'elles en achètent. Voir notre *Art de gérer et de placer sa fortune* (note de la 13e édition).

# CHAPITRE PREMIER

(*Suite*).

## APPENDICE A LA TREIZIÈME ÉDITION

### Les lois d'assurances ouvrières obligatoires et les lois nouvelles d'assistance.

A partir de l'année 1884 le gouvernement allemand, invoquant l'imprévoyance naturelle de la plus grande partie de la population ouvrière, a institué toute une série d'assurances obligatoires pour les ouvriers de l'industrie, lesquelles ont été ultérieurement étendues aux ouvriers de l'agriculture et en partie aussi aux employés de commerce : assurances obligatoires sur les accidents, contre les maladies, contre l'invalidité et la vieillesse. Ce système repose sur l'obligation légale qui est imposée aux ouvriers et aux patrons d'effectuer certains versements réguliers pour mettre les ouvriers à l'abri des risques sus-nommés; pour l'assurance contre les accidents, les patrons seuls contribuent; l'État allemand intervient par des subsides déterminés à la seule assurance contre l'invalidité (comprenant aussi celle de la vieillesse à partir de 70 ans). Les subsides de l'Etat allemand sont réduits : jusqu'en 1909, ils n'atteignaient pas 70 millions de francs par an ; une réforme projetée au moment où nous revoyons ses lignes (juillet 1910) les portera un peu au delà de 100 millions de francs.

La plupart des États d'Europe ont plus ou moins copié l'État allemand. La France, par une loi du 9 avril 1898, a constitué, jusqu'ici pour les seuls ouvriers de l'industrie, non encore pour ceux de l'agriculture, l'assurance contre les accidents, en laissant aux patrons le choix de s'adresser à la Caisse d'assurances officielle ou à des sociétés d'assurances privées ou, dans certains cas, de remplir eux-mêmes le rôle d'assureurs directs. Une autre loi française, du 14 juillet 1905, a reconnu à tout français âgé de 70 ans, ou moins mais infirme, incapable de travail et souffrant d'une insuffisance de ressources, le droit à des rentes variant en général de 60 à 240 francs, sans avoir exigé d'eux antérieurement aucun versement; c'est donc là une loi d'assistance et non d'assurance.

C'est au contraire, une loi d'assurances, avec concours et

subsides de l'État, que la « loi sur les retraites ouvrières et paysannes » du 5 avril 1910. Cette loi fixe à 65 ans l'âge normal de ces retraites; elle oblige tous les salariés en France à des versements de 9 francs par an pour les hommes, 6 francs pour les femmes et 4 fr. 50 pour les mineurs de moins de 18 ans; le patron ou employeur est tenu à des versements de même somme. Les sommes ainsi recueillies sont placées en valeurs déterminées et capitalisées ; l'Etat joint au produit de cette capitalisation une allocation viagère fixe de 60 francs par ouvrier parvenu à l âge de 65 ans et ayant fait au minimum 30 versements annuels. Tous les salariés sont, grâce à cette combinaison, assurés à l'âge de 65 ans d'une retraite, dont le montant variera suivant le produit que donnera la capitalisation, mais qui est estimée à environ 300 francs pour les jeunes gens qui commenceront à souscrire au début de l'application de la loi, c'est-à-dire vers 1911 ; l'on estime que, quand la loi aura atteint tout son effet et que la capitalisation sera complète, ce qui ne sera guère que vers le troisième quartier du présent siècle, la pension maxima, variant d'après le nombre d'années de travail, de l'ouvrier parvenu à 65 ans, pourra atteindre 400 francs environ ; mais cette évaluation est en partie conjecturale, car elle dépend du taux de l'intérêt pendant l'ensemble de cette capitalisation.

Si un ouvrier assuré décède avant l'âge de la retraite, des allocations modestes seront servies à ses enfants âgés de moins de 16 ans ou à sa veuve.

Outre les assurés *obligatoires* qui sont les salariés, la loi française du 5 avril 1910 sur les retraites ouvrières et paysannes admet comme assurés *facultatifs* les métayers, fermiers, cultivateurs, artisans et petits patrons dans des conditions déterminées; l'État leur accorde aussi une majoration, mais moindre que pour les salariés proprement dits.

Enfin, pendant une période dite transitoire, considérant que les ouvriers âgés de plus de 35 ans et surtout de plus de 45 ne peuvent faire de versements pendant un nombre d'années suffisant et qu'il ne peut en être fait pour eux par leurs patrons ou employeurs, la loi accorde des bonifications de l'État allant, pour les âges entre 45 ans et 64, au moment de l'entrée en vigueur de la loi, de 62 francs par an à 100 francs par an.

D'après les calculs faits, sujets, d'ailleurs, à bien des causes d'inexactitude, le fonctionnement de cette loi imposera à l'État un sacrifice annuel de 130 à 140 millions de francs au début, pouvant un peu fléchir au moment où la capitalisation atteindra son plein résultat, mais devant rester supérieur à 100 millions au moins ; ces évaluations sont considérées plutôt comme trop réduites.

Si l'on calcule que la loi de 1905, dont il a été question plus

haut pour l'assistance aux vieillards et aux infirmes, impose déjà aux pouvoirs publics un sacrifice annuel d'une centaine de millions, dont moitié pour l'État et moitié pour les départements et les communes, on voit que la philanthropie officielle va exiger des pouvoirs publics, par l'effet combiné de ces deux lois, celle de 1905 sur l'assistance aux vieillards et aux infirmes et celle d'assurances ouvrières et paysannes, une charge annuelle de 230 à 240 millions au moins. Il est bon de rappeler que l'Empire allemand, l'inventeur, en 1884, des lois d'assurances ouvrières, n'a contribué jusqu'en1910 qu'à concurrence de 56 à 70 millions par an à cette œuvre sociale et que, après le vote probable d'une lo actuellement en projet (juillet 1910), ses sacrifices, un peu accrûs ne dépasseront pas 105 millions de francs ; c'est moitié moins que les sacrifices de l'État français et, cependant, l'Allemagne compte 65 millions d'habitants et la France seulement 39. L'empire allemand réduit considérablement la participation de l'État en obligeant les ouvriers et les patrons à des cotisations sensiblement plus fortes et en plaçant à 70 ans, au lieu de 65, l'âge de la retraite, quitte à avancer cette limite en cas d'invalidité constatée auparavant.

L'Angleterre applique, depuis 1908, un système de pensions populaires pour la vieillesse, à partir de 70 ans, sans demander aucun versement aux intéressés ou à ceux qui les emploient; le montant de cette retraite, qui n'est plus de l'assurance, mais de l'assistance aux personnes âgées sans ressources ou ayant très peu de ressources, est de 325 francs par an ; il faut tenir compte de ce que les habitudes de vie sont plus larges en Angleterre que sur le continent.

On projette, dans divers pays, d'étendre encore le champ de ces assistances ou assurances officielles, ces dernières comprenant souvent une assistance déguisée. Il est question, par exemple, de les appliquer au cas de chômage involontaire.

Ce système d'intervention et de sacrifices de l'État, d'obligation de versements pour les ouvriers et éventuellement pour les employeurs, soulève de nombreuses critiques.

Outre les charges qu'il fait peser sur l'État, sur la commune et sur l'industrie, outre les difficultés et les risques de la capitalisation par des caisses officielles de sommes devant aller jusqu'à une vingtaine de milliards de francs, ce système tend à amortir ou comprimer la prévoyance individuelle, la responsabilité morale de la personne et de sa famille, à transformer les hommes en automates qui n'ont plus à diriger leur vie.

Un système intermédiaire entre l'abstention complète des pouvoirs publics en pareil cas et leur intervention à outrance est celui de l'*assurance populaire libre subsidiée par l'État*, tel qu'il a été organisé en Belgique. Dans ce système, l'État

convie, par une propagande active, les ouvriers, petits cultivateurs, petits employés et petits patrons à faire des versements pour les retraites, et il majore de 60 p. 100 ces versements; les provinces y joignant fréquemment d'autres majorations, il en résulte que les versements faits par les ouvriers, artisans, petits cultivateurs ou petits employés prévoyants, sont souvent majorés de 80 à 100 p. 100. Au moins, la liberté humaine est respectée; le sentiment de la prévoyance est incité et développé; la personne humaine garde ainsi le mérite d'une adhésion volontaire et d'un effort propre; l'être humain, ce qui a la plus grande importance, ne perd rien ainsi de sa valeur morale.

Le système belge de la *prévoyance populaire subsidiée*, établi par une loi de mai 1900, rectifiée et complétée en 1903, système qui fonctionne encore à l'heure actuelle (juillet 1910), a obtenu des résultats considérables : en 1906 on comptait 853,000 personnes affiliées à la Caisse générale des retraites de Belgique et le nombre en augmentait de 78,000 à 80,000 par an, sur un total de 1,675,000 personnes qui paraissaient susceptibles de profiter de ces pensions; la population de la France étant cinq fois et demie environ plus forte que celle de la Belgique, ces chiffres devraient être multipliés par 5 et demi si l'on voulait avoir les proportions relatives en France. Dans le système belge, l'État fait des avantages sérieux aux versements qui s'effectuent par l'intermédiaire des sociétés de secours mutuels afin de maintenir ces utiles associations et même d'en favoriser l'essor.

Dans la loi française du 5 avril 1910, le titre II intitulé : *Retraites assurées par les Sociétés de secours mutuels, les Caisses départementales ou régionales, les Caisses patronales ou syndicales, les Syndicats de garantie et les Syndicats professionnels*, reconnaît bien tous ces groupements comme intermédiaires utiles pour la constitution des retraites ouvrières et paysannes ; la loi, dans ce titre, leur fait bien une certaine place et leur accorde certaines facilités et certaines prérogatives ; mais il n'est pas assuré qu'elles suffisent pour garantir, non seulement l'existence, mais la continuité de l'essor de ces institutions privées.

Cet essor serait, cependant, à tous les points de vue recommandable et désirable. Il ne faut pas oublier que la plupart des sociétés industrielles bien conduites et notamment les plus mportantes compagnies de chemin de fer, de mines et autres, ont devancé d'un demi siècle ou de trois quarts de siècle l'intervention de l'État pour créer des retraites à leur personnel et qu'elles ont porté le taux de ces retraites à des chiffres bien plus élevés que ceux dont il est question dans la loi de 1910, lesquelles oscilleront en général entre 250 et 300 francs, et n'atteindront le maximum prévu de 400 francs, si jamais elles y arrivent, que vers le quatrième quartier du présent siècle.

L'initiative des Sociétés de secours mutuels pour la constitution de retraites à leurs adhérents a devancé aussi, on l'a vu plus haut (page 339), l'obligation imposée par l'État et, si ces retraites sont jusqu'ici modiques et peu nombreuses, il n'était pas douteux qu'elles ne dussent se multiplier et s'accroître. On peut faire remarquer, en ce qui concerne les Sociétés de secours mutuels, que la cotisation des membres participants est restée en général stationnaire depuis le milieu du XIXe siècle, le maximum habituel en atteignant 12 francs par an; or, les salaires ayant augmenté, en général, de 60 p. 100, si non de plus, depuis 1850, il n'y eût pas eu d'excès à accroître la cotisation parallèlement, ce qui eût donné d'importantes ressources pour les retraites à constituer par ces sociétés.

On peut donc regretter que l'État français, au lieu de s'en tenir à la *prévoyance populaire subsidiée*, ait recouru au régime de l'obligation pour les retraites ouvrières et paysannes. Maintenant que ce régime est institué, il paraît difficile de le modifier radicalement. Tout au moins ne doit-on pas l'aggraver; c'est dire qu'il convient de s'en tenir aux versements actuellement imposés obligatoirement et aux sacrifices présents de l'État. Il convient de laisser aux divers groupements énumérés dans le titre II de la loi du 5 avril 1910, et particulièrement aux Sociétés de secours mutuels, le soin de constituer, par les versements facultatifs des intéressés, avec le concours des chefs d'industrie et des personnes inspirées par des sentiments philanthropiques, les retraites supplémentaires. (Se reporter pour des détails sur toute cette législation en France et à l'étranger et sur les assurances en général, à notre *Traité théorique et pratique d'Économie politique*, 5e édition, t. IV, pp. 323 à 461).

# CHAPITRE II

## LE LUXE

**Définition du luxe. — Les progrès industriels rendent vulgaires et communes beaucoup de consommations jadis de luxe. — Préjugés au sujet du luxe. — La suppression du luxe restreindrait le progrès social.**

**Définition du luxe.** — Le principal usage que l'homme fait de l'accroissement de sa puissance productive, c'est l'augmentation de ses consommations et de ses jouissances, notamment de ses consommations de luxe. Plus une société est civilisée, plus le luxe se répand dans toutes les couches de la population.

Le luxe a beaucoup d'ennemis. Un grand nombre d'hommes le considèrent comme un abus, comme un péché, comme un scandale. Ils s'imaginent que si le luxe venait à disparaître, les sociétés seraient plus heureuses et d'une moralité plus élevée. Ils croient aussi que le superflu de quelques-uns est acquis aux dépens du nécessaire de quelques autres.

Cette conception du luxe, si elle peut avoir dans quelques cas un fondement en morale, est en général erronée. Il faudrait d'abord définir ce qu'est le luxe, et c'est chose fort malaisée.

Si l'on ouvre le dictionnaire de Littré, on y trouve cette définition : « Luxe, magnificence dans le vêtement, dans la table, dans l'ameublement, abondance de choses

somptueuses. » C'est là une définition bien lâche et qui, si elle répond aux idées de quelques hommes délicats, est beaucoup trop étroite pour exprimer le sens courant et vulgaire du mot.

On peut dire que le luxe consiste dans cette partie du superflu qui dépasse ce que la généralité des habitants d'un pays considère comme essentiel, non seulement aux besoins de l'existence, mais même à l'agrément et à la décence de la vie. Le luxe est donc une chose singulièrement variable et qui se déplace sans cesse, la limite en reculant de plus en plus au fur et à mesure que l'ensemble d'une société s'enrichit et se raffine.

Au barbare qui envahissait l'empire romain, le simple mobilier et la garde-robe d'un ménage modeste de notre petite bourgeoisie ou de l'élite de notre classe ouvrière eût paru abonder en objets de luxe : quelques fauteuils peu coûteux, mais capitonnés, un tapis de feutre, des rideaux de fenêtre, un joli papier à bon marché couvrant les murs, une glace, une vaisselle un peu variée, quelques chemises, quelques mouchoirs, quelques cravates, des bas, tout cet attirail, nouveau pour lui, lui eût semblé n'être essentiel ni aux besoins normaux de l'existence, ni même à l'agrément et à la décence de la vie.

Que l'on transporte aujourd'hui encore un berger des Cévennes dans l'appartement d'un rentier ayant une dizaine de mille francs de rente et vivant conformément à ce revenu, il trouvera que cet homme s'encombre d'une foule d'objets inutiles, de riens coûteux et qui ne peuvent procurer que des jouissances artificielles.

L'idée de ce qui constitue le luxe varie de la façon la plus frappante suivant les pays, les temps et les classes de la société. Chaque classe considère comme luxe les objets que sa situation de fortune ne lui permet pas de

posséder et dont la classe supérieure, au contraire, a les moyens d'user.

**Les progrès industriels rendent vulgaires et communes beaucoup de consommations jadis de luxe.** — Les progrès industriels et le développement de la richesse générale font peu à peu tomber dans l'usage commun une quantité de marchandises qui, autrefois, étaient regardées comme de grand luxe. A s'en tenir à l'alimentation, le sucre jadis était du luxe, et les épices, et le café, et, dans la partie du pays qui n'en produisait pas, le vin. Les verres à vitres ont longtemps passé pour du luxe; pendant plus longtemps encore les glaces et les rideaux de fenêtre, et les tapis ; une montre et une pendule étaient des objets de luxe de premier ordre jusqu'à ce qu'on fût arrivé à en fabriquer pour 40 à 50 francs d'abord, puis pour 5 à 10 francs. Dans le vêtement, les chemises, les bas, les chaussures, les mouchoirs, les rubans, les dentelles, ont été regardés comme superfluités dont l'homme et la femme, vivant suivant la loi de nature, devaient se passer. Dans l'organisation de la demeure, une salle à manger distincte de la cuisine, un salon distinct de la salle à manger, un cabinet de toilette distinct de la chambre à coucher, une salle de bains et d'hydrothérapie, et jusqu'à ce retrait décent, aéré, pourvu d'eau, pour les besoins naturels, ont été déclarés des inutilités et passent encore pour l'être auprès de certaines gens.

Les frontières du luxe vont sans cesse en se reculant, et c'est un grand bonheur. Le luxe d'autrefois devient sinon le nécessaire d'aujourd'hui, du moins une chose à la portée d'un grand nombre d'hommes.

**Rôle économique du luxe.** — Il nous est impossible, quant à nous, de maudire le luxe. C'est un des principaux agents du progrès humain. L'humanité doit

lui être reconnaissante de presque tout ce qui aujourd'hui décore et embellit la vie, d'une grande partie même des améliorations qui assainissent l'existence. Le luxe est le père des arts. Ni la sculpture, ni la peinture, ni la musique, ni leurs accompagnements populaires, la gravure, la lithographie, n'auraient pu se développer dans une société qui aurait déclaré la guerre au luxe.

Sans doute, il y a une sorte d'usage grossier, insolent et absurde du luxe : c'est celui qui ne cherche qu'à éblouir fastueusement la foule et même à l'humilier. La morale condamne cette sorte de triomphe impertinent et lâche de la richesse sur la médiocrité qui l'environne. Le luxe de simple ostentation, comme un grand étalage de valets inutiles, mérite les sévérités de l'opinion publique. Mais cette catégorie de luxe va sans cesse en diminuant. La consommation déréglée de richesses que faisaient les Romains de la décadence, les excentricités fastueuses que l'opinion publique châtie chez quelques parvenus, ces dérèglements effrontés du luxe se font plus rares de notre temps. Le luxe se montre moins au dehors et sur les places publiques ; il se contient, il se renferme dans l'intérieur, il se fait plus discret, il a une sorte de pudeur qui lui défend, en s'étalant trop brusquement au grand jour, de choquer ceux qui ne peuvent en jouir. Ce luxe de bon goût, il est impossible à l'homme judicieux de le condamner.

**Préjugés au sujet du luxe.** — Quelques personnes s'imaginent que si le luxe n'existait pas, la société serait beaucoup mieux pourvue d'objets utiles. Si l'on ne consommait pas, dit-on, pour un milliard de francs d'objets de luxe, on pourrait avoir pour un milliard de plus de blé ou de pommes de terre ou de vêtements communs. Nous croyons ce raisonnement inexact pour deux raisons.

Voici la première : un milliard de francs d'objets de luxe ne correspond nullement à la somme de travail qu'exigerait un milliard de francs de pommes de terre, ou de blé, ou de vêtements et de mobiliers grossiers. Ce que le luxe paye d'une façon si large, ce n'est pas la quantité de la marchandise, ni la quantité du travail : c'est la qualité de la marchandise et du travail. L'hectare de château-laffitte, qui produit 15 à 20 hectolitres de vin de choix se vendant 500 francs ou 600 francs l'hectolitre et qui donne ainsi un revenu brut de 7,500 à 12,000 francs, ne pourrait pas produire pour une somme égale de vin commun ; en abandonnant la production de vins délicats pour se livrer à celle de vins grossiers, on obtiendrait peut-être 40 à 50 hectolitres là où l'on en récolte aujourd'hui 15 à 20; mais, au lieu de cette valeur de 7,500 à 12,000 francs, l'on n'en aurait plus qu'une de 1,000 à 1,200.

De même, un ouvrier bijoutier très habile gagne dans sa journée 15 ou 20 francs à produire des objets de luxe; il ne faut pas croire que, si l'on supprimait ce genre de production et que l'on mît cet homme à faire de la quincaillerie, il produirait une valeur d'objets communs égale à 15 ou 20 francs : il ne pourrait, sans doute, en produire que pour 4 ou 5 francs. De même encore, un de ces ouvriers ébénistes qui sont de vrais artistes, est rétribué aussi par un salaire d'une quinzaine ou d'une vingtaine de francs pour faire des meubles sculptés ; mettez-le à faire des meubles ordinaires, il n'en fera pas une quantité qui corresponde à la somme qu'il gagnait. Il en est ainsi de la généralité des consommations de luxe. Ce que le luxe paye donc à un très haut prix, c'est la qualité du travail, le don spécial de l'ouvrier ou de l'artiste ; mis à une autre besogne, d'une nature grossière et commune, cet artiste ou cet ouvrier

ne produirait pas une quantité d'objets vulgaires plus forte que celle que fabrique le plus ordinaire manœuvre. Aussi est-ce une erreur de croire que, en supprimant une production de luxe de un milliard, on pourrait obtenir pour un milliard de plus d'objets utiles à l'humanité.

On peut admettre, sans doute, que matériellement et abstraction faite d'une considération que nous présenterons dans un instant, l'humanité, si elle voulait restreindre ses besoins au pain, à la viande, au vin commun, aux vêtements les plus ordinaires et aux ustensiles les plus simples, pourrait se procurer une quantité plus considérable de ces catégories d'objets. Si tous les peintres, ciseleurs, tapissiers en articles riches, dentellières, brodeuses, fileurs et tisseurs de soie, carrossiers de luxe, fabricants de meubles autres que les vulgaires, etc., si tout ce monde retournait au travail de la terre et à celui de la filature et du tissage du coton, à la bonneterie, etc., on obtiendrait une quantité plus ample de marchandises communes, les seules que certaines personnes considèrent comme essentielles à la vie.

On peut admettre qu'il en serait ainsi, mais ce n'est qu'une conjecture; il n'y a aucune certitude que la suppression du luxe eût pour conséquence une plus grande abondance des objets communs. On ne tient pas assez de compte de l'influence déprimante, assoupissante, qu'exercent sur l'activité humaine, sur l'initiative de l'homme, sur l'esprit d'invention, la monotonie et l'uniformité des occupations. Une société où tous les hommes exercent à peu près la même tâche, vivent dans des conditions identiques, n'ont que des besoins limités, où aucun d'eux ne voit s'ouvrir devant lui des perspectives de vie brillante différant de celle des

autres, une semblable société finit par tomber en proie à l'inertie, à la routine. Son élasticité diminue ; elle devient nécessairement à la longue une société stationnaire, puis une société rétrograde. A notre sens, la suppression du luxe aboutirait, avec le temps, à une diminution des objets même de consommation vulgaire.

**La suppression du luxe restreindrait le progrès social.** — Le progrès s'est accompli souvent par les efforts d'individus remarquablement doués au point de vue de la volonté et de l'intelligence, mais qui étaient sensibles à l'attrait des récompenses matérielles; or, la plus certaine de ces récompenses, c'est encore la richesse, et la richesse, pour beaucoup d'hommes, perdrait de sa valeur si on les privait du luxe qu'elle peut comporter. Sans doute, parmi les inventeurs, parmi les grands entrepreneurs et les chefs d'usine, il est des hommes d'une nature réellement élevée, que la simple perspective des services qu'ils rendent à l'humanité et de la gloire qui en rejaillira sur leur nom suffit pour soutenir dans leur incessant et pénible travail de recherches. Mais il est d'autres hommes énergiques, capables et ardents, qui sont guidés par un idéal moins noble et qui sont plus sensibles à l'attrait du luxe qu'aux pures jouissances de l'esprit ou aux satisfactions d'un amour-propre élevé.

Le goût du luxe peut être en lui-même frivole ; la morale austère peut parfois le condamner, mais il sert souvent d'utile aiguillon à la faible humanité.

Il peut paraître inutile que les femmes portent des robes de soie, des rivières de diamants ou des colliers de perles ; que, pour des courses peu longues, elles se fassent transporter dans de brillantes voitures. Mais c'est souvent pour procurer à sa femme ou à ses filles ces biens et à lui-même le lustre qui en résulte que cer-

tains hommes auront peiné, inventé, affronté des risques, créé des industries utiles au monde entier, tandis que ces mêmes hommes se seraient détachés plus tôt du harnais, si on avait voulu les réduire au simple confortable.

On peut croire que les efforts surérogatoires, exceptionnels, que suscite le désir du luxe, augmentent singulièrement la puissance productive de l'humanité même pour les objets nécessaires.

La question du luxe n'est qu'une face d'une question plus vaste, celle de l'inégalité des conditions. Il est prouvé que l'égalité des conditions arrêterait tout progrès dans une société et la ramènerait graduellement à la somnolence intellectuelle et aux privations matérielles des âges primitifs. La suppression du luxe aurait des effets moindres, mais analogues.

La morale et la religion peuvent donc blâmer les excès et les intempérances du luxe, s'efforcer de lui enlever le caractère insolent qu'il affecte parfois, suggérer aux hommes des mobiles plus nobles et plus désintéressés; c'est une belle tâche qui leur incombe; mais tant que la nature de la généralité des hommes n'aura pas été transformée par la philosophie ou la religion, ce serait, au point de vue économique, une erreur fondamentale que de vouloir supprimer le luxe (1).

1. On doit reconnaître que, depuis la fin du XIXe siècle, les progrès de la richesse ont développé à l'excès le luxe et le gaspillage dans les classes opulentes et aisées, et que l'esprit d'imitation qui est naturel, surtout en démocratie, à la partie moins favorisée du sort a répandu parmi elle la recherche d'objets superflus et d'ostentation. C'est là, évidemment, un mal social; mais cela ne contredit aucunement les observations d'ordre économique que nous venons de présenter (Note de la 13e édition).

## CHAPITRE III

### LA POPULATION, LE PAUPÉRISME, LA CHARITÉ

**Importance de la question de la population. La théorie de Malthus.** — La population du monde tend à s'accroître. Dans la généralité des familles, en l'absence de toute préoccupation d'avenir, le nombre des enfants dépasse le chiffre qui serait nécessaire pour maintenir simplement l'effectif des habitants d'un pays.

Cette question de la population a une importance capitale au point de vue économique. Certains écrivains, dont un, Malthus, était doué d'un grand pouvoir de généralisation, ont lancé ou soutenu une théorie qui a longtemps effrayé et scandalisé le monde. Pasteur protestant anglais, philanthrope dévoué, Malthus, recherchant les origines de la misère, crut découvrir qu'elles se ramenaient à une cause primordiale, d'où toutes les autres découlaient : « La tendance constante qui se manifeste dans tous les êtres vivants à accroître leur espèce plus que ne le comporte la quantité de nourriture qui est à leur portée. » Appliquant à l'homme cette disposition naturelle et voulant en fixer les conséquences dans un langage précis et frappant, Malthus ne craignit pas d'affirmer que la tendance de la population est de doubler tous les vingt-cinq ans et d'augmenter, de période en période, en pro-

portion géométrique, tandis que, d'autre part, dans les conditions même les plus favorables de l'agriculture et de l'industrie, les moyens de subsistance pour l'homme ne pourraient s'accroître que dans une progression arithmétique. Le sens de ces deux mots « progression géométrique » et « progression arithmétique » es précisé par lui dans la formule suivante, qui marquerait l'augmentation simultanée de la population et des moyens de subsistance par périodes de vingt-cinq ans pour une durée d'un siècle :

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Population..... | 1 | 2 | 4 | 8 | 16 | 32 | 64 | 128 | 256 |
| Moyens de subsistance.. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |

Ainsi, tandis que la population se serait accrue par exemple de 1 million à 256 millions dans le courant de deux siècles, les moyens de subsistance n'auraient augmenté que dans la proportion de 1 à 9.

Cette tendance de la part de la population à dépasser toujours les moyens de subsistance se heurte, d'après Malthus, à des obstacles ou à des freins qu'on appelle répressifs : c'est la misère, les privations, les morts prématurées, les épidémies, les famines, les guerres, tous les fléaux qui, les uns à des intervalles plus ou moins espacés, les autres agissant d'une manière ininterrompue, contiennent la population, au moyen de beaucoup de souffrances, dans les limites que la nature lui a imposées.

A ces obstacles ou freins répressifs qui sont accompagnés de tant de calamités et de douleurs, Malthus voulait substituer l'obstacle ou le frein préventif. Ceui-ci consiste en ce que l'homme, en retardant son mariage, en proportionnant d'une façon vertueuse, par la continence, le nombre des enfants de chaque famille à ses ressources, maintienne par une conduite judi-

cieuse, la population dans le cadre des moyens de ubsistance et épargne ainsi au genre humain les terribles fléaux que nous venons d'indiquer.

**La doctrine de Malthus ne s'applique pas à a situation actuelle du monde.** — La doctrine de Malthus a été longtemps considérée, surtout en Angleterre, comme d'une vérité incontestable. Depuis un quart de siècle, elle s'est trouvée fort ébranlée par le prodigieux développement de l'agriculture, de l'industrie et du commerce, par l'ouverture à la race européenne de territoires nouveaux d'une grande fertilité, enfin par la découverte que certaines nations, comme la France et les États de la grande Union américaine qui touchent l'Atlantique, arrivaient d'elles-mêmes spontanément, sans y être contraintes par la disette, les épidémies ou la guerre, à n'avoir plus qu'une population stationnaire.

Il est certain que la doctrine de Malthus n'a guère d'application dans le temps présent et qu'elle ne semble pouvoir en avoir aucune pendant tout au moins deux ou trois siècles, sinon bien davantage. Les moyens de subsistance aujourd'hui, si l'on considère l'ensemble de l'univers, tendent à croître plus rapidement que le genre humain. C'est ce dont témoigne la baisse du prix des principales denrées communes, le blé, l'orge, même la viande, la laine, les fruits, les huiles de toutes sortes, etc.

La moitié au moins du monde, les deux Amériques, toute l'Australie, la Nouvelle-Guinée, Sumatra, Bornéo, la Nouvelle-Zélande, une grande partie de l'Afrique, pour ne pas parler des trois quarts de la Russie et de l'Asie occidentale, pourraient nourrir une population, soit quintuple, soit décuple, soit sur certains points centuple de celle qui y existe aujourd'hui. On estime la

population du monde à moins de 2 milliards d'êtres humains, ce qui représente, relativement aux terres, 1 habitant environ par 7 ou 8 hectares. Si la densité moyenne de la population sur le globe atteignait seulement ce qu'elle est en France, soit 72 habitants par 100 hectares, ou 1 habitant par 1 hectare 38 ares, le genre humain pourrait sextupler. Sans doute, il faut tenir compte des déserts; mais d'autre part il y a de vastes étendues de terres plus fertiles que la France.

Si l'on considère, en outre, que les parties encore insuffisamment habitées du globe, comme les deux Amériques, une partie de l'Afrique et la plus grande partie de l'Océanie, servent de déversoir uniquement à la race européenne, à l'exclusion, au moins jusqu'ici, des races asiatiques, chinoises, hindoues, etc., on voit que les peuples européens n'ont guère à se préoccuper d'ici à plusieurs générations de la célèbre loi de Malthus, ou de la disproportion entre la tendance à l'accroissement de la population et la possibilité de l'accroissement des subsistances. Le danger ne pourrait commencer pour les races européennes que le jour où les sociétés asiatiques, les Chinois, les Hindous, se mettraient eux-mêmes à essaimer par le monde et à coloniser.

Encore, même dans ces circonstances, les sociétés européennes auraient un assez long répit, jusqu'à ce que le monde fût peuplé d'une façon aussi dense que le sont aujourd'hui les contrées anciennes, et il y faudra plusieurs siècles. Tant que l'on ne sera pas arrivé à cette densité moyenne et uniforme de la population dans le monde, il sera facile au surcroît d'habitants des vieilles contrées d'émigrer dans les contrées neuves, encore insuffisamment peuplées. Il sera aisé aussi à ces jeunes pays d'exporter dans les pays vieux l'excé-

dent de leur production alimentaire pour l'échanger contre des objets fabriqués.

Aussi, le cauchemar que Malthus faisait peser sur l'humanité peut-il se dissiper pendant plusieurs siècles. Il est même très incertain que les craintes du célèbre économiste anglais doivent jamais, même à une échéance lointaine, se réaliser. D'une part, il paraît prouvé que, dans l'ensemble du monde civilisé, les procédés de culture sont encore très primitifs et que, en les perfectionnant suivant les données de la science, on pourrait arriver à des rendements moyens, notamment pour les céréales, qui seraient doubles ou triples des rendements actuels. D'autre part, l'exemple de la France, de la Suisse, de la partie des États-Unis qu'on dénomme Nouvelle-Angleterre et qui est située sur l'Atlantique, semble indiquer que, à un certain degré d'aisance et sous l'inspiration des sentiments démocratiques, la tendance à l'accroissement de la population devient excessivement faible. Il n'est nullement démontré que les autres contrées du monde ne doivent pas un jour se rapprocher de la situation de la France et avoir, elles aussi, une population à peu près stationnaire.

**Inconvénients du trop rapide accroissement de la population dans certains pays.** — Si l'on ne doit tenir aucun compte de la doctrine de Malthus, en tant qu'elle appréhende une disproportion entre l'accroissement des moyens de subsistance et celui de la population, il n'en est pas moins vrai qu'une trop rapide augmentation du nombre des habitants d'un pays, quand les capitaux et les débouchés industriels ne s'étendent pas dans une proportion analogue, présente des inconvénients sérieux pour la classe ouvrière. C'est ce qui arrive en Belgique, dans plusieurs parties de l'Italie, dans divers districts de l'Allemagne,

comme la Saxe et plus encore la Silésie. Le nombre des ouvriers se développant considérablement, tandis que les capitaux suivent ce développement d'un pas inégal et que les débouchés à l'extérieur pour l'écoulement des objets fabriqués ne prennent que peu d'extension, il résulte de ces circonstances une baisse des salaires et une situation gênée de la classe ouvrière : l'état précaire et parfois misérable des ouvriers de certains districts de l'Italie, de la Belgique et de l'Allemagne n'a pas d'autre cause. Si l'Angleterre ne ressent pas les conséquences pénibles de l'inégalité entre l'accroissement de la population et celui des capitaux et des débouchés industriels, c'est précisément qu'elle accumule sans cesse les capitaux en quantités énormes, et qu'elle jouit d'une prépondérance commerciale, d'une situation coloniale, qui lui valent une extension continue de ses débouchés extérieurs.

**L'émigration et la colonisation.** — On ne saurait donc pousser les hommes à se multiplier d'une façon désordonnée, sans prévoyance, comme le font des groupes entiers de la population italienne, allemande ou belge. Quand cette surabondance de population se produit, il faut du moins émigrer dans les pays neufs. L'émigration est un phénomène heureux qui dégage d'un excès, au moins temporaire, d'habitants les vieux pays, et qui porte dans les pays jeunes la principale force dont ils ont besoin, des bras actifs et vigoureux. Mais pour que l'émigration soit profitable il faut qu'elle se compose d'individus encore jeunes courageux, persévérants, qui veuillent travailler manuellement, non pas de prétendus employés ou commis qui chercheraient dans le nouveau monde des emplois sédentaires et inactifs, comme ceux qui sont trop nombreux dans les vieilles contrées.

Un gouvernement peut préparer à l'émigration un terrain spécial, qui reste un terrain national, en créant des colonies. La colonisation, qui consiste à placer sous la direction d'un peuple civilisé, riche en hommes ou en capitaux, des terres soit absolument vacantes, soit habitées par une population barbare et insuffisante, est une des opérations les plus légitimes et, si elle est prudemment conduite, les plus profitables auxquelles puisse se livrer une vieille société européenne. Seulement la colonisation exige de ceux qui l'entreprennent beaucoup de mesure, une résistance aux entraînements, une persévérance prolongée. Après les sacrifices du début, la nation colonisatrice retrouve, d'ordinaire, sous des formes diverses, une compensation fructueuse.

**Les pays à population stationnaire. Dangers actuels de cet état.** — S'il est des pays où la population tend à trop augmenter, il en est d'autres où, pour l'état actuel du monde, elle est trop stationnaire, par exemple la France. Dans les cinq années 1890, 1891, 1892, 1895 et 1900, les décès en France ont même dépassé de 10,000 à 40,000 âmes par an les naissances. Dans les dix années 1895-1904 l'excédent des naissances sur les décès a été seulement de 509,715, soit en moyenne 50,000 par an. L'afflux des étrangers, ouvriers ou capitalistes, venant se fixer sur notre sol, y ajoute quelques dizaines de mille âmes annuellement. La France ne possède que 72 habitants par kilomètre carré ; l'Allemagne, avec une qualité de terre qui ne vaut pas la nôtre, mais, il est vrai, avec plus de richesses minérales, compte par kilomètre carré 110 habitants ; l'Italie, qui n'est pas partout bien cultivée, mais où une partie de la population est misérable, a également 110 habitants par kilomètre carré ; la Grande-Bretagne, qui est une gigantesque manufacture et un immense magasin de vente en

gros, compte avec l'Irlande 135 habitants par kilomètre carré; l'Angleterre proprement dite en a, à elle seule, plus de 200; les Pays-Bas, qui font un grand commerce, possèdent une densité kilométrique de plus de 160 habitants; enfin la Belgique, avec une industrie très développée et de grandes richesses minérales, compte plus de 230 âmes par kilomètre carré.

La population qu'un pays peut nourrir ne dépend pas seulement de l'étendue de son territoire, ni même de cette étendue combinée avec la qualité de ses terres. Il faut tenir compte aussi du sous-sol, c'est-à-dire des richesses minérales qui parfois, comme pour la Belgique, l'Angleterre et certains districts de l'Allemagne, représentent en quelque sorte un second territoire souterrain, ajoutant dans des proportions énormes à la production nationale. Les côtes et les industries qu'elles permettent, comme la pêche, le développement de la marine, l'étendue du commerce et des débouchés extérieurs, la quantité des capitaux accumulés, sont autant de circonstances qui permettent, sans aucune diminution de bien-être, à la population du pays qui en jouit d'être plus dense que ne le peut être la population d'un pays qui ne possède pas ces avantages.

Dans l'état actuel du monde tout au moins, il est mauvais que la population d'un pays soit tout à fait stationnaire. C'est d'abord pour ce pays une cause de graduelle déchéance politique, puisque ses rivaux et ses voisins voient leur population s'accroître, tandis que la sienne ne change pas. Or, la situation politique des peuples, le prestige dont ils jouissent, l'admiration même déraisonnable qu'ils s'attirent par leurs exploits influent sur la faveur que l'on accorde à leurs produits et à leurs modes. En second lieu, un pays dont la population n'augmente pas n'a que peu d'émigrants qui

aillent porter dans les pays lointains ses mœurs, ses goûts, sa langue, et qui forment une sorte de trait d'union entre la nation qu'ils ont quittée et celle où ils s'établissent. Les émigrants sont les meilleurs des commis voyageurs; c'est à ses émigrants dans toutes les contrées du monde que l'Allemagne doit en grande partie son récent développement commercial. En troisième lieu, une population qui reste stationnaire finit par s'alanguir, s'efféminer : dans les familles peu nombreuses, les enfants sont élevés avec une tendresse trop pusillanime; ils sont entourés d'une affection amollissante qui diminue chez eux la hardiesse du caractère et de l'esprit. Dans une pareille nation les hommes finissent par répugner à toutes les tâches pénibles, aux travaux prolongés et rebutants; l'esprit d'initiative aussi s'y émousse. Ce sont les étrangers, provenant des pays prolifiques, qui viennent affluer chez le peuple riche et stationnaire et, sinon secouent son inertie, du moins parent aux inconvénients de sa torpeur. C'est ainsi que la France compte aujourd'hui sur son sol 1,100,000 étrangers. Cet alliage des éléments étrangers est le seul moyen d'empêcher que la faiblesse de la natalité n'ait pour une nation des conséquences trop graves

**Le paupérisme. Tendance légère à la diminution du nombre des pauvres.** — A la question de la population s'en est jointe une autre, celle de l'indigence ou du paupérisme. Dans tous les pays et dans tous les états de société, il se rencontre des hommes adultes ou des familles qui ne peuvent se suffire à eux-mêmes. L'indigence est un fléau qui n'a jamais épargné aucun groupe nombreux de l'humanité. Si haut que l'on remonte dans l'histoire, on en trouve la trace. La Bible abonde en passages relatifs aux pauvres.

Des causes très diverses contribuent à la pauvreté ; elles peuvent se ramener à trois chefs : les infirmités naturelles, les accidents et les vices humains. Certains hommes naissent chétifs, infirmes, d'une force ou d'une intelligence insuffisantes : ils ne peuvent pas pourvoir eux-mêmes à leurs besoins. Si quelques parents bienveillants ne se trouvent pas auprès d'eux pour les assister, ils mourront ou seront à la charge de la société tout entière. Les accidents contribuent aussi beaucoup à l'indigence : un ouvrier, chef de famille, meurt et laisse une femme avec de nombreux enfants en bas âge, ou même ne laisse, étant veuf, que des enfants ; ils ne pourront pas se suffire à eux-mêmes jusqu'à l'âge adulte. Les vices humains sont, toutefois, encore de plus grands générateurs de pauvreté que les accidents et les infirmités. La paresse de corps et d'esprit, l'imprévoyance obstinée, l'ivrognerie, le mauvais caractère qui fait perdre les emplois, ou simplement même un excès d'insouciance et de légèreté, acheminent bien des gens sur le chemin de la misère.

On appelle paupérisme l'existence d'un grand nombre de pauvres dans une société. Quelques personnes s'imaginent que le paupérisme, la permanence d'une sorte de classe d'indigents dont beaucoup sont des pauvres héréditaires, est un fléau particulier aux sociétés modernes. Ils disent que c'est la grande industrie qui crée le paupérisme, et que cette plaie cruelle est en quelque sorte la rançon de nos progrès et le châtiment de notre prospérité.

Cette opinion est inexacte et ne repose sur aucune observation sérieuse. La contrée la plus industrielle du monde, l'Angleterre, a moins de pauvres que d'autres pays considérés comme ayant une vie plus patriarcale, tels que la Norvège, la Bavière, le sud de l'Italie.

On ne trouve, en 1908, dans le Royaume-Uni de la Grande-Bretagne et de l'Irlande que 255 pauvres par 10,000 habitants, soit 2,55 p. 100, tandis que, en Norvège, on estime qu'il s'en trouve 7 p. 100, en Suède 4,25, en Bavière 3,22 p. 100. Dans la Grande-Bretagne même, depuis un demi-siècle, le paupérisme a décru. Dans la période de 1849 à 1858 le nombre moyen des indigents pour 100 habitants y était de 4,67; dans la période de 1859 à 1868 il est descendu à 4,61; de 1869 à 1878 il est tombé à 3,81; de 1879 à 1885, il était en moyenne de 3,03. On a vu que, en 1908, il n'est plus que de 2,55 p. 100. Le progrès est donc considérable et continu. En France en estime qu'il y a un indigent sur 23 habitants, ce qui est une proportion plus forte qu'en Angleterre. Au commencement du XIXe siècle la proportion était plus élevée (1).

L'indigence a donc plutôt perdu que gagné en étendue dans les pays civilisés, au fur et à mesure que l'industrie s'y est développée. Elle a en outre diminué d'intensité. On ne voit pas dans l'Europe occidentale, comme autrefois au moyen âge ou dans les contrées asiatiques et africaines, la Chine, l'Inde, l'Algérie, des populations entières enlevées, au nombre de plusieurs centaines de mille habitants ou même de plusieurs millions, par une famine ou par une épidémie. Les légions et les bandes de mendiants qui infestaient l'ancienne Europe ou bien ont disparu ou se sont réduites.

On peut espérer amoindrir graduellement la part de l'indigence, sans jamais se flatter de l'illusion qu'on arrivera à la faire disparaître. Certaines institutions charitables, comme les hospices d'aliénés, les maisons d'aveugles ou de sourds-muets, ne diminuent pas, sans

(1) Voir sur ce point notre *Essai sur la répartition des richesses*, 1e édition.

doute, le nombre de ces malheureux, mais leur font une situation assurée et tolérable, et parfois même mettent certains d'entre eux en état de gagner leur vie.

Les sociétés de secours mutuels, les caisses d'épargne, les combinaisons diverses de l'assurance, la propagande faite en faveur de la prévoyance sous ses diverses formes, une éducation bien entendue, pourront, avec le temps, prévenir ou diminuer la misère qui résulte des accidents ou des défauts secondaires de l'homme, comme l'insouciance et la légèreté. C'est surtout sur les enfants qu'il importe d'agir. Ce sont les enfants des pauvres beaucoup plus que les pauvres adultes qu'on peut tirer de la misère.

Il restera toujours un élément réfractaire à toute amélioration sociale, c'est l'indigence qui provient des vices de l'homme : la fainéantise incurable, l'inconduite, la prodigalité, l'ivrognerie. Tous les efforts humains se briseront contre cet obstacle; ou si l'on peut partiellement l'entamer, on ne parviendra pas à le supprimer. Voilà pourquoi est éternellement vrai le mot: « Il y aura toujours des pauvres parmi vous. » Ce que l'on doit s'efforcer de faire, c'est que du moins il n'y ait de pauvres que par leur faute.

**La charité légale et la charité privée.** — Pour lutter contre la misère deux systèmes sont en présence, la charité légale et la charité privée. La charité légale ou administrative reconnaît à l'indigent un droit positif contre la société, crée des administrations communales ou nationales pour entretenir les pauvres et établit des impôts pour leur distribuer des secours. C'est là un mauvais système; il ne repose sur aucune idée de justice; car, tout au moins, le pauvre par sa faute — et le plus grand nombre des indigents sont dans ce cas — n'a aucun droit positif à exercer contre l'en-

semble de la société. En outre, la charité légale en garantissant à chacun, quelle que soit sa conduite, la nourriture, le logement, le vêtement, pousse à l'imprévoyance et à la fainéantise : elle donne une sorte de prime aux vices humains.

La charité privée, procédant soit par des fondations qui s'accumulent d'âge en âge, soit par des secours que l'on renouvelle librement, est le seul système justifiable en morale et vraiment utile en pratique. Encore faut-il que la charité se fasse avec beaucoup de discernement, qu'elle évite de rendre trop commode et trop aisée la destinée des pauvres volontaires; elle doit s'efforcer de prévenir la pauvreté, de relever le pauvre déchu et éviter toutes les exagérations qui seraient de nature à rendre l'indigence acceptable à toutes les âmes molles et insouciantes. Rien n'est plus méritoire et plus rare que la charité intelligente; rien n'est plus pernicieux, par ses conséquences, que la charité aveugle.

# CHAPITRE III

(*Suite*).

## APPENDICE A LA TREIZIÈME ÉDITION

L'affaissement continu de la natalité en France. — Les craintes de dépopulation de la France. — Les sacrifices nécessaires pour maintenir la natalité française. — Dès la première édition de cet ouvrage (1887) nous signalions les très graves inconvénients pour un pays, en l'état présent surtout du monde, d'une population complètement stationnaire comme l'était la population française. Mais le mal a singulièrement empiré depuis lors; la natalité n'a cessé de fléchir; elle est tombée à un taux extrêmement bas; tout annonce qu'elle va fléchir encore; et l'angoissante question se pose : le peuple français sera-t-il en vie au XXIe et au XXIIe siècle ou bien aura-t-il alors achevé son suicide? Car il n'y a aucun doute à ce sujet, le peuple français est en train de se suicider; il commet un suicide national. Voilà une vingtaine d'années que nous clamons cette terrible vérité, jusqu'ici dans le désert.

On se marie encore en France, presque autant qu'ailleurs, mais l'on n'y a presque plus d'enfants. En 1909 on a compté 307,951 mariages, c'est 7.85 pour 1,000 habitants, un peu moins que dans les années immédiatement antérieures; mais cela ne s'écarte pas sensiblement de la nuptialité habituelle dans les autres pays de l'Europe occidentale. On a supprimé récemment certaines formalités superflues, ce qui a facilité les mariages.

C'est du côté des naissances qu'est la plaie, la terrible plaie. La natalité française, au point de vue relatif, c'est-à-dire par rapport à la population, ne cesse de fléchir depuis guère moins d'un siècle; et la natalité absolue, c'est-à-dire le chiffre même des naissances fléchit presque constamment depuis les dernières années du second Empire (1866-1869).

On jugera bien de ce déplorable phénomène d'après le tableau suivant que nous avons dressé à ce sujet :

| nées | Population recensée ou évaluée en millions d'habitants. | Mariages par milliers. | Naissances par milliers. | Décès par milliers. | Excédent des naissances par milliers. ou des décès (D). | Rapports pour 1,000 habitants des mariages. | des naissances. | des décès. | de l'excédent des naissances ou des décès (D). |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 801. | 27,4 | 198 | 903 | 761 | 142 | 7,3 | 33,1 | 27,8 | 5,1 |
| 806. | 29,1 | 209 | 916 | 781 | 135 | 7,2 | 31,5 | 26,9 | 4,6 |
| 810. | 29,6 | 232 | 931 | 730 | 201 | 7,9 | 31,4 | 24,6 | 6,8 |
| 815. | 29,5 | 246 | 953 | 762 | 190 | 8,3 | 32,2 | 25,8 | 6,4 |
| 821. | 30,4 | 222 | 965 | 741 | 224 | 7,3 | 31,7 | 24,3 | 7,4 |
| 826. | 31,8 | 247 | 992 | 837 | 154 | 7,8 | 31,1 | 26,3 | 4,8 |
| 831. | 32,5 | 245 | 986 | 800 | 186 | 7,5 | 30,3 | 24,6 | 5,7 |
| 836. | 33,5 | 274 | 979 | 747 | 232 | 8,2 | 29,2 | 22,3 | 6,9 |
| 841. | 34,2 | 282 | 976 | 794 | 181 | 8,2 | 28,5 | 23,2 | 5,3 |
| 46. | 35,4 | 268 | 965 | 820 | 144 | 7,6 | 27,3 | 23,2 | 4,1 |
| 51. | 35,7 | 286 | 971 | 799 | 172 | 8,0 | 27,1 | 22,3 | 4,8 |
| 56. | 36,1 | 284 | 952 | 837 | 115 | 7,9 | 26,3 | 23,1 | 3,2 |
| 61. | 37,3 | 305 | 1,005 | 866 | 138 | 8,2 | 26,9 | 23,2 | 3,7 |
| 66. | 38,0 | 303 | 1.006 | 884 | 121 | 8,0 | 26,4 | 23 | 23,2 |
| 70. | 36,9 | 223 | 943 | 1,046 | D. 103 | 6,0 | 25,5 | 28,3 | D. 2,8 |
| 71. | 36,5 | 262 | 826 | 1,272 | D. 446 | 7,2 | 22,6 | 34,8 | D 12,2 |
| 72. | 36,1 | 352 | 966 | 793 | 172 | 9,8 | 26,8 | 21,9 | 4,9 |
| 73. | 36,2 | 321 | 946 | 844 | 101 | 8,9 | 26,1 | 23,3 | 2,8 |
| 6. | 36,9 | 291 | 966 | 834 | 132 | 7,9 | 26,2 | 22,6 | 3,6 |
| 1. | 37,6 | 282 | 937 | 828 | 108 | 7,5 | 24,9 | 22,0 | 2,9 |
| 6. | 38,2 | 283 | 913 | 860 | 52 | 7,4 | 23,9 | 22,5 | 1,4 |
| 9. | 38,3 | 273 | 881 | 795 | 85 | 7,2 | 23,0 | 20,7 | 2,2 |
| 0. | 38,3 | 269 | 838 | 876 | D. 38 | 7,1 | 21,9 | 22,8 | D. 1,0 |
| 1. | 38,3 | 285 | 866 | 877 | D. 11 | 7,5 | 22,6 | 22,8 | D. 0,3 |
| 2. | 38,3 | 290 | 855 | 876 | D. 20 | 7,8 | 22,4 | 22,8 | D. 0,5 |
| 3. | 38,3 | 287 | 875 | 868 | 7 | 7,6 | 22,7 | 22,7 | 0,2 |
| . | 38,4 | 287 | 855 | 815 | 40 | 7,5 | 22,5 | 21,3 | 1,0 |
| . | 38,4 | 283 | 834 | 852 | D. 18 | 7,4 | 21,7 | 22,2 | D. 0,5 |
| . | 38,5 | 290 | 866 | 772 | 94 | 7,6 | 22,5 | 20,2 | 2,5 |
| . | 38,6 | 291 | 859 | 751 | 108 | 7,6 | 22,4 | 19,6 | 2,8 |
| . | 38,7 | 287 | 844 | 810 | 34 | 7,5 | 22,1 | 21,2 | 1,0 |
| . | » | 295 | 847 | 816 | 31 | 7,6 | 22,3 | 21,2 | 0,8 |
| . | » | 299 | 827 | 853 | D. 26 | 7,7 | 21,8 | 22,4 | D. 0,6 |
| . | 38,9 | 303 | 857 | 784 | 72 | 7,8 | 22,0 | 20,1 | 1,9 |
| . | » | 294 | 845 | 761 | 83 | 7,6 | 21,7 | 19,5 | 2,1 |
| . | » | 295 | 826 | 753 | 73 | 7,6 | 21,2 | 19,3 | 1,9 |
| . | » | 298 | 818 | 761 | 57 | 7,6 | 21,0 | 19,5 | 1,5 |
| . | » | 302 | 807 | 770 | 37 | 7,6 | 20,7 | 19,7 | 1,0 |
| . | 39,2 | 306 | 806 | 780 | 26 | 7,8 | 20,6 | 19,9 | 0,7 |
| . | » | 314 | 773 | 793 | D. 20 | 8,0 | 19,7 | 20,2 | D. 0,5 |
| . | » | 315 | 791 | 745 | 46 | 8,1 | 20,2 | 19,0 | 1,1 |
| . | » | 308 | 769 | 756 | 13 | 7,8 | 19,6 | 19,3 | 0,3 |

Ce qui domine tout, dans ce tableau, c'est la colonne de la natalité. On y voit que, au milieu du second Empire, il naissait en France un peu plus de 1 million d'enfants par année : ainsi, 1,005,000 en 1861 et 1,006,000 en 1866; c'était peu relativement à la natalité des autres pays d'Europe; néanmoins, cela laissait un excédent de 120,000 à 140,000 naissances sur les décès. La nation pouvait ainsi légèrement, très légèrement, augmenter de nombre tout en ayant quelques dizaines de mille âmes disponibles annuellement pour l'émigration soit dans nos colonies soit à l'étranger. La situation démographique, alors, sans être bien satisfaisante, car elle ne suffisait pas à maintenir notre rang soit politique, soit économique, en Europe et dans le monde, n'était pas immédiatement ni directement alarmante.

Passons sur les années de la guerre de 1870-1871 et les quelques années suivantes qui eurent un caractère anormal. Disons seulement que, depuis la guerre de 1870, on ne revit jamais le chiffre de 1 million de naissances; nous avions, il est vrai, perdu l'Alsace-Lorraine, mais la natalité y afférente ne dépassait pas 35 à 36,000 âmes. Dans les dix ou douze années, à partir de 1876, la natalité oscille de 966,000 à un peu plus de 900,000 âmes; c'était un déclin, notable même, par comparaison aux chiffres du milieu du second Empire, et tout en tenant compte des provinces perdues; néanmoins, la mortalité s'étant réduite, il y avait encore un excédent annuel variant entre 50,000 et 130,000 naissances sur les décès.

Déjà, cependant, le péril apparaissait, tant dans la décroissance presque continue du chiffre des naissances que dans l'amoindrissement presque constant de l'excédent de la natalité sur la mortalité. Le mal ne cessa pas de s'aggraver depuis lors; non seulement le chiffre de 1 million de naissances du milieu du second Empire était définitivement perdu, mais celui de 900,000 l'était à son tour, et l'année 1900, qui terminait le xx^e siècle, ne comptait plus que 827,000 naissances.

Depuis le début du xx^e siècle, les progrès du mal ont été beaucoup plus rapides. Le chiffre de 800,000 naissances, à son tour, a été perdu à partir de 1907, et en 1909 on n'en compte plus que 769,000. Ainsi, le chiffre annuel des naissances a fléchi de plus de 230,000, soit de 23 0/0, depuis le milieu du second Empire, et de 70,000 environ depuis 1890.

Si l'on prend cette année 1890, qui est si peu distante de nous, comme point de départ, on compte six années ou le chiffre des naissances en France a été inférieur à celui des décès; et l'on peut dire, sans aucun risque de se tromper, que bientôt l'excédent des décès sur les naissances deviendra en France un fait constant.

Le mouvement de déclin de la natalité n'est, en effet, certai-

nement pas à son terme. De même que nous avons perdu plus de 230,000 naissances annuellement depuis le milieu du second Empire et 70,000 naissances depuis 1890, on peut être assuré que le chiffre des naissances, si l'on ne prend pas des moyens énergiques pour enrayer le mal, fléchira encore de 100,000 avant un quart de siècle; et le fléchissement ne s'arrêtera pas là; il sera plutôt progressif et aura une force accélérée.

Nous avons bien des fois depuis 1890, dans le *Journal des Débats*, dans la *Revue des deux Mondes*, dans notre propre journal, *L'Économiste français*, attiré l'attention sur les causes principales du fléau : l'affaiblissement d'abord des croyances religieuses que l'aveuglement des pouvoirs publics s'acharne à proscrire; le jour où la Bretagne, la Vendée, la Lozère, l'Aveyron, les districts flamingants du département du Nord auront la mentalité de la Bourgogne et de la Gascogne, la France perdra encore 40,000 naissances par an en plus de la perte actuelle. Notons la conception païenne de l'existence, l'arrivisme, qui distingue les deux provinces que nous venons de citer, l'ambition familiale, etc. Voilà les causes du mal qui est absolument volontaire.

On se marie encore assez fréquemment en France. Mais les ménages deviennent, intentionnellement pour la plupart, de moins en moins féconds et tendent même parfois à devenir systématiquement stériles. Ce n'est un mystère pour personne qu'un certain nombre de jeunes ménages ne tiennent pas du tout à avoir même un enfant et que le plus grand nombre des ménages désire s'en tenir à un seul enfant ou, tout au plus, à deux.

Cela étant, ce n'est pas, ainsi qu'on le croit d'habitude, la simple puissance politique et militaire et le prestige national de la France qui sont en jeu; ce serait là une éventualité, d'ordre quasi secondaire; mais c'est le maintien même de la nation. On peut dire que celle-ci aura cessé d'exister, en tant que population de souche française, d'ici à une demi-douzaine de générations.

Considérons, en effet, dix ménages pris au hasard : cinq désirent n'avoir qu'un seul enfant et cinq ne veulent en avoir que deux; quelques-uns sans doute peuvent se tromper et par erreur excéder ce nombre; mais cela est compensé par les ménages qui, volontairement ou non, n'ont aucun enfant. Voilà donc dix ménages qui, si leurs vœux sont exaucés et ils savent comment on peut y aider, vont n'avoir ensemble que 15 enfants : cela fait 15 remplaçants pour 20 personnes, les parents, à remplacer.

De ce train, en trois générations, c'est-à-dire en un siècle tout au plus, la population française, de souche française, perdra la moitié de son effectif et sera réduite, par conséquent, de près de 39 millions d'âmes à moins de 20 millions; dans les trois généra-

tions suivantes, elle perdra encore la moitié de l'effectif restant et sera réduite à 10 millions.

Ainsi, en six générations, c'est-à-dire tout au plus en deux siècles, la population française de souche française tombera de près de 39 millions d'âmes à moins de 10 millions d'âmes.

Voilà les perspectives, disons sans hésitation, voilà la certitude, si l'on ne prend pas immédiatement des mesures énergiques et efficaces.

Sans doute, il restera ou plutôt il viendra du dehors une population bigarrée pour habiter la France, le pays le plus tempéré du globe, médiocrement doté au point de vue minéral, mais ayant peut-être le meilleur sol d'Europe. A la place de la population de souche française, il se formera un conglomérat de Belges flamingants (car les Belges wallons sont à peu près aussi stériles que les Français), d'Allemands, d'Espagnols, d'Italiens, de Polonais. Depuis quelques années, des agences d'immigration recrutent un grand nombre de Polonais et d'Italiens pour fournir de la main-d'œuvre à nos départements de l'Est et du Nord. Ce conglomérat de races diverses prendra la place de la population de souche française qui, nous le répétons, en trois générations, se sera réduite de moitié et, en six générations, à partir d'aujourd'hui, se sera réduite de plus des trois quarts.

Voilà le suicide de la nation française : peut-on l'arrêter? Nous l'espérons; en tout cas, il convient de l'essayer.

Il s'agit non pas de pousser les ménages à avoir 7,8 ou 10 enfants, ce qui ne sera jamais que très exceptionnel et ce qui constitue de très lourdes charges, mais de faire pénétrer dans la conscience nationale cette idée qu'un ménage normal doit avoir trois enfants au moins, et de *faire en sorte que les ménages de trois enfants ou de plus de trois enfants bénéficient seuls des faveurs ou des avantages que les pouvoirs publics peuvent conférer.*

Depuis quinze ans nous avons formulé, dans le *Journal des Débats* et dans notre journal, L'*Économiste Français*, deux catégories de mesures pour, sinon relever, tout au moins maintenir au chiffre actuel, déjà si déplorablement abaissé, la natalité française.

La première de ces mesures, c'est, profitant du goût des Français pour les fonctions publiques, de réserver absolument toutes ces fonctions aux pères ou mères de trois enfants ou davantage. Ne serait titularisé dans une fonction publique que celui qui aurait trois enfants vivants. On peut élever des objections; mais elles sont d'ordre secondaire, en face de cette question vitale : veut-on prévenir le suicide de la nation française qui va être à moitié accompli en trois générations et totalement ou quasi totalement en six ou sept?

Nous insistons sur ce premier projet, qui est capital, et nous

mentionnons notre second projet : l'allocation d'une prime de cinq cents francs, payable en deux annuités, pour la naissance du troisième enfant vivant et de chaque enfant au-delà du troisième par ménage. D'après nos évaluations, ce second sacrifice nécessaire pour maintenir la population française, de souche française, pourrait coûter au Trésor 150 à 175 millions par an; cela vaudrait mieux qu'une foule de dépenses superflues et ostentatoires auxquelles on se livre.

Qu'on ne dise pas que la dépense est considérable; c'est, dans toute la force du mot, une dépense pour l'existence; il s'agit de savoir si la nation française doit continuer d'exister.

Au cours de l'année 1910, il semble que les pouvoirs publics aient commencé à s'émouvoir du lamentable avenir qui est réservé à la nation française, sauf mesures immédiates, énergiques, longtemps maintenues et efficaces. M. le docteur Lannelongue et quelques-uns de ses collègues du Sénat ont proposé d'entrer, mais très timidement, beaucoup trop timidement, dans la voie que nous indiquons depuis quinze ans. Les honorables sénateurs proposent d'exiger le mariage à vingt-cinq ans de tous les fonctionnaires publics; mais si le mariage est stérile ou à peu près, ce qui est vraisemblable, l'avantage sera nul; il faut imposer le devoir du troisième enfant par ménage. Personne n'est tenu d'être fonctionnaire public; l'État ne fera violence à personne en excluant de ses cadres ceux qui n'ont pas trois enfants.

Les honorables sénateurs accordent des augmentations de traitements d'après le nombre des enfants; soit, si ces augmentations sont notables. Pour que la charge ne soit pas trop forte, il faudrait tout au moins stipuler, tout en respectant les droits acquis actuels, que le traitement fixé pour chaque poste correspond à celui d'un ménage justifiant de trois enfants vivants et que les traitements doivent être réduits pour les fonctionnaires ayant un moindre nombre d'enfants et encore davantage pour les célibataires.

Ainsi le devoir du troisième enfant doit être mis en pleine évidence par l'État et le troisième enfant doit être la condition absolue de toutes les faveurs et de tous les avantages que l'État confère. Les propositions de M. Lannelongue et de ses collègues forment donc une bonne base de discussion; mais elles sont manifestement insuffisantes et il faudra en venir aux deux mesures que nous avons proposées.

Qu'on n'ait aucun souci des critiques plus ou moins spirituelles qu'on peut élever contre ces mesures de salut. L'antiquité a vu des peuples spirituels mourir; il faut éviter que le monde moderne voie se répéter, aux dépens de la France, cette catastrophe. La question est nettement posée par les faits : il s'agit de savoir si la nation française veut continuer de vivre ou si elle

veut céder la place à un conglomérat confus de races étrangères.

La principale des critiques adressées à ces mesures, c'est que l'État risquerait de se priver du concours d'hommes de premier ordre qui restent célibataires ou n'ont pas trois enfants. Cette critique ne porte pas. L'État, en effet, n'a pas besoin comme fonctionnaires des tout premiers sujets d'une génération, des très grands poëtes, des très grands artistes, des inventeurs, des créateurs en tout genre; ces hommes exceptionnels trouvent leur emploi naturel et l'ont toujours trouvé dans les carrières libres où ils se mettent bien plus rapidement à leur place; les puissantes sociétés anonymes, dont le nombre s'accroît, offrent notamment aux ingénieurs, administrateurs et autres hommes exceptionnels, un débouché qui vaut mieux pour eux que celui des carrières de l'État, à avancement généralement lent.

Ces carrières de l'Etat, la plupart bureaucratiques, n'exigent on ne comportent que de bonnes capacités moyennes qui abondent dans les sociétés modernes où l'instruction est très répandue. La règle que nous posons qu'il faudrait avoir trois enfants pour être titularisé fonctionnaire de l'Etat ne porterait donc aucun préjudice sérieux au recrutement des carrières de l'État non plus qu'aux hommes d'un mérite exceptionnel qui ne se trouveraient pas dans ce cas.

Outre cette mesure, il est vraisemblable que, pour prévenir le suicide, par défaut de natalité suffisante du peuple français, il faudra recourir aux primes de 500 francs par troisième enfant vivant et au-delà, prime due en tout état de cause, quelle que soit la situation de fortune des parents, afin d'éviter toute incertitude, et payable en deux fois : 300 francs peu de temps après la naissance et 200 francs au bout d'un an.

Comme points de comparaison, disons qu'il n'y a pas une seule nation sur le globe où la natalité, c'est-à-dire le chiffre annuel des naissances relativement au nombre des habitants, soit aussi faible qu'elle est en France. On a vu que la natalité française est tombée au-dessous de 20 naissances par 1,000 habitants; or, quoiqu'elle tende à baisser, mais lentement, chez les nations voisines, la natalité encore, dans les années 1907 à 1909, a été d'environ 32 pour 1,000 habitants en Allemagne, 31 p. 0/00 en Italie, c'est-à-dire 50 à 60 p. 0/0 plus élevée qu'en France, de 25 à 26 pour 1,000 habitants dans le Royaume Uni d'Angleterre et d'Irlande, de 25 à 26 p. 0/00 également en Belgique, soit, pour ces deux derniers pays, un quart à un tiers plus élevée qu'en France, sans parler des pays comme l'Autriche-Hongrie, la Russie, les contrées balkaniques où la natalité est voisine de 40 pour 1,000 habitants en ce qui concerne la première et dépasse cette proportion pour les autres, ce qui représente plus du double de la natalité française.

Disons, en finissant, que la population de l'Empire allemand

.ente de 800,000 à 900,000 âmes annuellement par l'excédent
s naissances sur les décès, celle de l'Angleterre de près de
0,000 âmes et que, dans tous les autres pays d'Europe et du
nde, la population s'accroit plus ou moins, tandis que la popu-
tion française, quasi strictement stationnaire depuis le com-
encement du XXe siècle, offre les indices les plus certains d'un
ès prochain déclin.

Pour plus de détails sur cette question, se reporter à notre
*raité théorique et pratique d'Économie politique*, 5e édition, t
. pp. 575 à 716.

# CINQUIÈME PARTIE

## L'ETAT ET LES FINANCES PUBLIQUES

---

## CHAPITRE PREMIER

### LA NATURE ET LE ROLE DE L'ÉTAT

Définition de l'État. — Préjugés et exagérations sur la capacité de l'État. — L'individu n'est pas seul en face de l'État : les associations privées. — Les principales attributions de l'État. — Motifs de modestie qui doivent s'imposer à l'État. — L'État n'est pas l'agent principal du progrès dans les sociétés humaines.

**Définition de l'État.** — Une société se compose de trois éléments : les individus, les associations libres et enfin les pouvoirs publics ou l'État. Nous avons jusqu'ici parlé des deux premiers. Il convient de dire quelques mots du rôle et de l'action du troisième.

L'État est l'expression suprême de la nation ; la nation est une association faite par l'histoire et qui diffère des autres associations par plusieurs caractères : elle est un fait qui s'impose à tous ceux qui sont nés dans un territoire ; elle comprend, qu'ils le veuillent ou non, l'universalité de ceux qui y résident autrement que par tolérance. L'État, comme organe vivant de

l'association nationale, jouit de prérogatives particulières : il a le pouvoir d'assujettir toute la population du territoire à des règlements appelés lois; il a aussi celui de lever, par la voie de contrainte, sur tous les habitants, les sommes qu'il juge nécessaires à ses besoins et qui prennent le nom de taxes ou d'impôts.

Le pouvoir législatif ou réglementaire sur l'universalité des citoyens, et le pouvoir fiscal, voilà ce qui constitue l'État. Aussi les municipalités, les autorités provinciales, qui détiennent une partie de ces deux pouvoirs, doivent-elles être regardées, au point de vue économique, comme des organes secondaires de l'Etat.

**Préjugés et exagérations sur la capacité de l'État.** — L'État a des attributions qui lui sont absolument essentielles, et d'autres qui sont facultatives. Il doit préserver la nation de toutes les attaques du dehors : c'est là sa mission primordiale; il doit, en outre, faire observer la paix à l'intérieur. L'État est donc par excellence chargé de ce que l'on a appelé le service de sécurité.

Ce serait, toutefois, le réduire à un rôle trop étroit que de vouloir l'enfermer dans ce cadre. Il ne faut pas non plus, comme certains théoriciens, croire que le rôle de l'État est infini et peut s'étendre à tout. Quelques économistes allemands ont soutenu que la fonction de l'État dans une société est analogue à celle du cerveau dans l'organisme humain : ce serait, par excellence, l'appareil de coordination et de direction; les individus seraient vis-à-vis de l'État dans cette situation tout à fait inférieure où se trouvent dans le corps humain les organes spéciaux de nutrition ou de relation par rapport au cerveau.

C'est une regrettable manie que celle de vouloir introduire partout la physiologie : on se livre ainsi à des

assimilations inexactes, et les idées y perdent en netteté. La niaiserie de ces comparaisons saute aux yeux.

Il n'y a aucune similitude à établir entre les cellules du corps humain qui n'ont qu'une vie végétative ou mécanique, et les individus qui sont susceptibles d'intelligence, de moralité ou de liberté. Dans le corps humain, le système nerveux et particulièrement le cerveau, qui en est l'expression suprême, est le seul centre de la volonté et de la pensée : le pied ni la main ne pensent ni ne veulent. Dans une société, tout individu peut être aussi bien doué de pensée, de moralité, de prévoyance, que l'État. Les molécules du cerveau sont, dans le corps de l'homme, composées d'une autre matière que les molécules du pied ou de la main, ou de l'estomac; au contraire les molécules qui forment l'État concret et dirigeant ne sont pas d'autre nature que les autres molécules sociales.

L'État est un organisme qui est mis dans la main de certains hommes; il ne pense pas et il ne veut pas par lui-même; il ne pense et il ne veut que par la pensée et la volonté des hommes qui successivement parlent et veulent en son nom. Or, les hommes qui détiennent les pouvoirs publics, c'est-à-dire qui représentent l'État, n'ont pas une structure physique ou mentale différente de celle des autres hommes. Ils n'ont aucune supériorité naturelle, innée ou inculquée par la profession même. L'Église peut enseigner qu'un homme faible, revêtu du sacerdoce, est transformé et jouit de grâces divines. La société démocratique ne peut prétendre que les individus portés au pouvoir et qui forment, au moins momentanément, l'État, qui sont l'État légiférant et agissant, possèdent, pour les préserver de l'erreur, des préjugés ou des passions, des grâces surnaturelles d'aucune sorte.

L'État, surtout sous un régime de pouvoirs publics à délégation brève, fréquemment renouvelable, vaudra ce que vaudront les individus qui se succèdent dans les assemblées législatives ou au gouvernement. La faillibilité de l'État est donc aussi certaine et aussi démontrée par l'histoire que la faillibilité des individus.

**L'individu n'est pas seul en face de l'État. Les associations privées.** — Certaines personnes parlent comme s'il n'y avait dans une nation que deux éléments en présence, les individus et l'Etat; elles en concluent que tout ce que ne peuvent faire les individus isolés, l'État doit s'en charger. C'est là une grave erreur. En raisonnant ainsi on oublie les associations libres qui se forment chaque jour entre citoyens et qui, sans recourir à aucune contrainte, sans lever des taxes par voie d'autorité, pourvoient à une infinité d'œuvres sociales d'intérêt général ou collectif. Ce sont ces associations libres qui ont fondé les caisses d'épargne, les sociétés d'assurances, les monts-de-piété, la plupart des grands services de transport. Elles ont le mérite de ne rien imposer à personne, d'agir sous le régime de la concurrence et de la liberté personnelle, d'être sensibles à l'aiguillon de l'intérêt privé, d'avoir une organisation élastique, flexible, qui se modifie et se transforme spontanément, sans grands efforts, s'adaptant toujours aux circonstances nouvelles.

**Les principales attributions de l'État.** — Si nous cherchons à définir les attributions de l'État, nous voyons qu'elles peuvent se ramener aux chefs suivants :

1° Sauvegarder la sécurité de la nation du côté de l'étranger et la paix matérielle à l'intérieur entre les citoyens.

2° L'État, étant l'association la plus générale et

possédant le pouvoir de contrainte et de taxation, est chargé de pourvoir aux besoins communs incontestables qui ne peuvent être convenablement satisfaits sous le régime de l'initiative privée, soit par des individus isolés, soit par des sociétés libres; dans cette catégorie rentrent notamment les œuvres qui ont besoin de l'accord absolu et préalable de tous les citoyens, comme des mesures hygiéniques en temps d'épidémie par exemple, le droit d'expropriation pour les travaux publics indispensables, etc.

3° L'État, étant la seule association qui ait un caractère de perpétuité, doit sauvegarder les intérêts perpétuels contre l'imprévoyance des intérêts présents : la conservation des forêts, du régime des eaux, la réglementation de la pêche ou de la chasse, rentrent dans cette catégorie des attributions de l'Etat.

4° L'État, chargé de maintenir la paix entre les citoyens et de garantir les droits de chacun, est le définisseur des responsabilités juridiques. Il est l'organe du droit, non pas en tant qu'il le crée arbitrairement, mais en tant qu'il cherche à le dégager et à le constater, en se conformant à la célèbre définition de Montesquieu : « Les lois sont les rapports nécessaires qui dérivent de la nature des choses. »

5° L'État est le gardien et le protecteur des êtres faibles qui n'ont pas d'autre soutien. Les lois sur l'éducation, sur le travail des enfants dans les fabriques, sur les aliénés ou les infirmes, lui incombent. Ce n'est pas à dire que l'État soit chargé de procurer le bonheur universel; il a simplement pour mission d'empêcher que les êtres sans défense, comme les mineurs ou les infirmes, soient opprimés par ceux qui ont plus de force.

Les précédents sociaux, les antécédents historiques, qui varient suivant les nations, peuvent, en dehors de

ces attributions fondamentales, valoir à l'État une certaine immixtion dans les affaires d'instruction publique, de beaux-arts, etc. Ce sont là les attributions facultatives de l'État.

**Motifs de modestie qui doivent s'imposer à l'État.** — Dans l'accomplissement de ses fonctions diverses, l'État doit agir avec fermeté, mais sans présomption ni précipitation; il a, autant que l'individu, des raisons d'être modeste. Voici les motifs de modestie qui doivent s'imposer à l'État :

1° L'État moderne, sortant de la masse des citoyens, n'est pas plus intelligent qu'eux, surtout que les plus intelligents d'entre eux. Il est assujetti à tous les préjugés variables et à tous les engouements qui se succèdent dans le genre humain. Il n'est guère de période de l'histoire qui ne soit marquée par un engouement quelconque : l'engouement de la force, l'engouement de la sensibilité, l'engouement pour la tutelle ou la réglementation, l'engouement pour les travaux publics, etc. L'État devrait prendre à tâche de résister à ces engouements : cela lui est très difficile par la nature même et l'origine des pouvoirs publics.

2° L'Etat moderne n'a pas une suite complète dans les idées et en a peu dans le personnel. Tous les pouvoirs sortant d'élections, qui se déjugent souvent, le personnel qui représente l'État est très instable. Il en résulte une certaine incohérence dans la conduite de l'État. Quand les attributions de l'État sont peu étendues, cette incohérence est un mal restreint; quand elles se multiplient, il devient très grave. C'est là une infériorité de l'État vis-à-vis des individus ou des associations libres.

3° L'État est, en principe, un être impartial, représentant l'universalité des citoyens. Mais c'est souvent

là une illusion. L'État moderne manque, par définition même, d'impartialité. Les hommes au pouvoir, qui sortent d'élections, représentent non pas les idées de l'universalité des citoyens, mais simplement celles de la majorité, majorité souvent minime, variable, instantanée. L'État, à l'intérieur du moins, est toujours un parti au pouvoir ; d'où il résulte que l'État, quoique en principe le plus désintéressé de tous les êtres, agit néanmoins au nom d'un parti, d'une catégorie de citoyens qui s'impose à toutes les autres et qui cherche à favoriser les siens, à décourager, parfois à opprimer les adversaires.

4° L'État n'a, pour beaucoup de ses fonctionnaires, ni le stimulant ni le frein de l'intérêt personnel ; il n'est soumis à aucune concurrence, dont l'action du moins lui soit sensible à chaque instant. Aussi est-il souvent porté à ne pas proportionner les moyens à la fin. Le point de vue esthétique domine sur celui de l'intérêt bien entendu dans beaucoup de ses œuvres : les chemins, les routes, les écoles. Il en résulte un gaspillage de forces et de capitaux.

Les infirmités de l'État, même de l'État moderne, sont autant de raisons pour lui d'être modeste, discret, circonspect, de ne pas étendre indéfiniment ses attributions. Il doit surtout éviter de pratiquer le socialisme d'État, c'est-à-dire une intervention excessive des pouvoirs publics pour diriger, au gré des idées dominantes, souvent erronées, le commerce, l'industrie, ou pour diminuer les inégalités de fortune. L'État ne doit pas faire « la mouche du coche ».

**L'État n'est pas l'agent principal du progrès dans les sociétés humaines.** — L'Etat n'est pas l'agent exclusif ni même principal du progrès ; il est plutôt un agent de conservation. Le facteur principal

du progrès, c'est l'initiative des particuliers et des sociétés libres. L'histoire des progrès humains est pleine de noms propres, de noms « d'individualités sans mandats », d'hommes qui n'étaient investis d'aucune fonction publique décernée ou élective : Gutenberg, Christophe Colomb, Papin, Fulton, Stephenson, et les hommes d'initiative qui ont fondé ces utiles institutions : banques, sociétés de secours mutuels, caisses d'épargne, assurances, sociétés coopératives, instruction populaire; ceux aussi qui aujourd'hui ont établi les câbles sous-marins et percé les isthmes.

L'expérience démontre qu'une très grande activité de l'État ne se peut obtenir qu'aux dépens de l'activité des particuliers et de celle des sociétés libres. Mieux vaut que la vie et l'initiative soient diffuses dans tout le corps social que d'être concentrées dans un seul organe qui tient à sa disposition un pouvoir infini de contrainte et un pouvoir infini de taxation.

L'idolâtrie de l'État est la superstition dernière qui tend à séduire et à courber les démocraties. L'économie politique, fidèle gardienne de la liberté humaine, doit protester contre les exagérations de ce nouveau culte.

# CHAPITRE PREMIER

(*Suite*).

## APPENDICE A LA TREIZIÈME ÉDITION

Les inventions récentes, leurs applications et l'État. — Les faits récents les plus considérables et les plus caractéristiques témoignent hautement que l'État n'est nullement l'organe ni l'agent principal du progrès. Les grandes inventions de la fin du XIXe siècle ou du commencement du XXe siècle sont surtout : l'emploi de l'électricité à l'éclairage et au transport de la force, les téléphones et la télégraphie sans fil, d'une part, et, d'autre part, la bicyclette, l'automobile et l'aviation au moyen des aéroplanes. L'État a été absolument étranger à ces progrès; ils ont dû leur naissance et leur essor à l'initiative privée soit des individus, soit des sociétés libres. On en a la preuve, notamment, dans l'organisation des concours d'aviation de Bétheny, près de Reims, en 1909 et en 1910, et dans tous ceux des autres villes qui ont suivi, ainsi que dans le circuit aérien de l'Est, en 1910; ce furent là des fondations de particuliers.

Les difficultés de l'État moderne avec le personnel de ses administrations. — Une des infirmités de l'Etat, à savoir les difficultés qu'il éprouve à conduire le personnel de ses administrations, s'est manifestée d'une façon saisissante depuis l'ouverture du XXe siècle. L'Etat, aussi bien l'Etat moderne et démocratique que l'Etat ancien, pour le recrutement et l'avancement de ses agents se laisse conduire beaucoup moins par des considérations d'utilité technique que par la faveur et, aujourd'hui principalement, par des motifs électoraux; il en est résulté un très grand mécontentement dans le personnel des différentes administrations; c'est en grande partie pour protester contre ce favoritisme que se sont formées, depuis l'ouverture du XXe siècle, des « ligues de fonctionnaires ».

Ces ligues tendent elles-mêmes à imposer pour l'avancement des règles qui substituent, autant que possible, l'ancienneté au choix. Il en résulte la perpétuation, sinon l'accentuation, de la routine dans les administrations de l'Etat; les sujets d'élite y sont particulièrement découragés, leur avancement étant beaucoup plus lent que dans les administrations privées. Le personnel des administrations d'Etat tend ainsi à être de moins en moins progressif et se trouve, sous ce rapport, très inférieur à celui des administrations privées bien conduites. C'est une raison, entre bien d'autres, de ne pas étendre, en dehors d'une évidente nécessité, l'action de l'Etat dans des sphères nouvelles et de ne pas créer de monopoles industriels en sa faveur; il ne pourrait qu'en abuser (voir plus loin, p. 414).

## CHAPITRE II

### L'IMPOT, — L'IMPOT PROPORTIONNEL, L'IMPOT PROGRESSIF. LES IMPOTS DIRECTS ET LES IMPOTS INDIRECTS.

**Nature de l'impôt. — L'impôt doit être payé par tous les citoyens, sans autre exception que celle des indigents. — L'impôt proportionnel et l'impôt progressif. — L'unité et la multiplicité de l'impôt. — Le capital et le revenu comme base de l'impôt. — Incidence de l'impôt. — Les impôts directs ; leurs avantages et leurs inconvénients. — Les impôts indirects ; leurs avantages et leurs défauts.**

**Nature de l'impôt.** — L'État, pour ses besoins, est investi du pouvoir d'imposer des contributions à tous les habitants du territoire : ces prélèvements qu'il fait subir aux revenus des particuliers, on les appelle des taxes ou des impôts. On a beaucoup discuté sur la nature de l'impôt. On en a donné des formules prétentieuses et inexactes. La meilleure et la plus simple définition est la suivante : « L'impôt est la contribution exigée de chaque citoyen pour sa part dans les dépenses du gouvernement. » A ces quelques mots on peut joindre cette phrase tirée d'une adresse de l'Assemblée constituante et due à Mirabeau : « L'impôt est une dette commune des citoyens, une espèce de dédommagement et le prix des avantages que la société leur procure. »

**L'impôt doit être payé par tous les citoyens, sans autre exception que celle des indigents.** — L'impôt doit être payé par tous les citoyens sans ex-

ception : l'extrême indigence seule, c'est-à-dire l'impossibilité absolue de payer, peut être un titre d'exemption. Mais en dehors de l'indigence absolue, tout le monde doit être assujetti à « l'honorable obligation de contribuer aux dépenses publiques ». Quelques personnes émettent la prétention que les citoyens ayant de petits revenus devraient jouir de l'immunité de l'impôt. Cette doctrine est insoutenable et en droit et en fait. En droit, chacun jouissant de la protection de l'État, participant aux alternatives de grandeur et d'épreuves de la nation, doit estimer comme un devoir le payement de l'impôt. Les citoyens devraient repousser comme une honte la proposition d'en décharger certaines classes. En droit encore, chez les nations modernes, tous les hommes adultes, prenant part, grâce au suffrage universel, à la direction et à l'administration de l'État, doivent se considérer comme solidairement responsables des besoins et des malheurs de l'État. Qui gouverne et qui administre doit payer. L'impôt universel est le corollaire nécessaire du suffrage universel.

Dans certains États de la grande Union américaine du Nord, dans le Massachusetts notamment, le droit de suffrage est subordonné au payement d'une taxe directe de 2 dollars ou 10 fr. 70. Ce n'est pas là un *cens*, comme celui qui existait en France de 1814 à 1848 ; c'est simplement la démonstration très nette que suffrage politique et impôt doivent constituer deux termes indissolubles. Celui qui s'exclut de l'impôt s'exclut aussi du suffrage.

En fait, l'impôt doit être payé par tous, sauf l'exception des indigents notoires. Tous les citoyens profitent de la tutelle de l'État : il assure à tous la protection de leurs personnes et de leurs droits. Bien plus, la plupart

des services nouveaux dont l'État moderne ou les départements et les municipalités ont cru devoir se charger sont constitués surtout dans l'intérêt de la partie la moins riche de la nation : ainsi l'éducation publique, l'hygiène publique, l'assistance des enfants, les asiles et hospices de tous ordres.

Une autre considération de fait témoigne de la nécessité que l'immunité de l'impôt ne soit pas étendue au delà des indigents véritables. Comme c'est aujourd'hui le grand nombre qui gouverne, si l'on exemptait de l'impôt des classes nombreuses de citoyens, il en résulterait que ceux qui, dans les élections, auraient le pouvoir effectif et qui seraient maîtres des destinées de la nation exerceraient le pouvoir sans aucune responsabilité. Ils pourraient faire entreprendre par leurs mandataires des dépenses inconsidérées, folles, ruineuses, sans en ressentir eux-mêmes les effets. Ils les éprouveraient, dit-on, par contre-coup et subiraient les conséquences indirectes de la ruine générale. Ce serait là une façon trop lointaine et trop peu sensible de payer le prix de ses fautes. Il est hors de doute que l'exemption d'impôts d'une partie des électeurs rendrait la catégorie exemptée beaucoup moins attentive à la bonne direction des affaires publiques. L'immunité d'impôts pour ceux qui influent sur les destinées du pays aurait pour conséquence d'enlever tout frein au gaspillage.

**L'impôt proportionnel et l'impôt progressif.** — Comme dans toutes les associations honnêtes, où personne n'a le dessein de vivre aux dépens d'autrui, celui qui a peu doit payer peu, celui qui a moyennement payer moyennement, celui qui a beaucoup payer beaucoup ; mais tous doivent payer en proportion de leurs revenus.

Si l'on voulait remonter à l'origine des choses, c

citoyen devrait payer pour chaque service à l'État en proportion de l'utilité dont lui est ce service. Ainsi les plaideurs devraient faire seuls les frais des tribunaux, les écoliers ou leurs parents ceux des écoles, les passants ou les transporteurs ceux des routes, etc. Mais, outre que dans beaucoup de cas il serait impossible de démêler l'utilité que chacun des 39 millions ou des 50 millions ou des 100 millions d'habitants d'un pays retire de chaque service, ce procédé entraînerait beaucoup de frais de perception. Puis, dans les dépenses auxquelles l'impôt pourvoit, il en est une qui ne se prête pas à cette méthode, c'est la dépense de l'intérêt et de l'amortissement de la dette publique. Aussi a-t-on renoncé partout ou presque partout à ce système qui est connu sous le nom de spécialité des taxes, et, en vertu du principe de la solidarité nationale, on en est venu à l'application de cette règle que chacun payerait l'impôt proportionnellement à ses revenus ou à ses facultés : celui qui a 1,000 francs de revenu, par exemple, payant 100 francs, celui qui en a 10,000 payant 1,000 francs, et celui qui en a 100,000 payant 10,000 francs, si, toutefois, le rapport de l'ensemble de l'impôt dans un pays à l'ensemble des revenus des citoyens est de 10 p. 100. C'est ce que l'on appelle l'impôt proportionnel.

On oppose souvent à cette méthode simple un autre système, qui est connu sous le nom d'impôt progressif : il consiste en ce que, au fur et à mesure que le revenu s'élève, le taux de l'impôt ou la proportion de l'impôt au revenu va en augmentant. Voici un exemple : le citoyen ayant 1,000 francs de revenu payerait seulement 60 francs, soit 6 p. 100; celui qui aurait 3,000 francs de revenu payerait 300 francs ou 10 p. 100; celui qui posséderait 5,000 francs de revenu verserait

600 francs ou 12 p. 100; à 10,000 francs de revenu l'impôt serait de 1,500 francs ou 15 p. 100; à 20,000 francs de revenu il atteindrait 4,000 francs ou 20 p. 100, etc. Ces chiffres peuvent varier; mais le système de l'impôt progressif consiste toujours en ce que l'on fait payer un taux plus élevé aux moyens revenus qu'aux petits et un autre taux plus élevé aux gros revenus qu'aux moyens.

La seule raison que l'on donne en faveur de ce système, c'est qu'il faut imposer aux citoyens une égalité de sacrifices, et que les grands ou les moyens revenus supportent plus aisément un prélèvement du dixième ou du cinquième que ne le font les revenus moins élevés.

L'impôt progressif n'a que cet argument, tout au plus spécieux, à invoquer. Il ne repose sur aucune raison d'équité; il offre les inconvénients pratiques les plus graves et il contient le germe d'une véritable spoliation.

En équité, chaque citoyen doit participer aux dépenses publiques en proportion des services que lui rend l'État et de la part d'influence qu'il a sur la conduite du gouvernement. Nous avons dit que la plupart des services nouveaux de l'État moderne, des départements et des communes, l'éducation, l'hygiène, l'assistance, etc., dans une certaine mesure les travaux publics, sont beaucoup plus à l'usage des classes les plus nombreuses et les moins riches de la nation que des plus élevées. Si cette remarque est déjà vraie en ce qui concerne l'État proprement dit, elle l'est beaucoup plus encore pour les services municipaux. En outre, avec le suffrage universel, ceux qui exercent le plus d'influence sur les destinées du pays sont les catégories de citoyens les plus nombreuses et les moins fortunées. Rien donc

ne justifie en équité un taux d'impôt proportionnellement plus fort sur les moyens revenus que sur les petits ou sur les grands que sur les moyens.

L'impôt progressif, qui déchargerait ainsi les électeurs les plus nombreux pour faire porter le poids principal des taxes sur une fraction seulement du corps électoral, violerait le principe d'égalité et conduirait au gaspillage et à l'oppression.

La proportionnalité de l'impôt, c'est-à-dire le taux uniforme pour tous les revenus, est une règle très simple, de l'application la plus aisée ; la progressivité, au contraire, qui ne contient en elle-même aucun point fixe et comporte les combinaisons les plus arbitraires, est de l'application la plus difficile et conduit inévitablement aux plus grands abus.

L'expérience prouve que les petits revenus forment de beaucoup la plus grande masse de l'ensemble des revenus d'une nation ; si donc on adoptait un impôt progressif modéré, il ne rapporterait guère plus qu'un impôt proportionnel ; si l'on établit, au contraire, un impôt à progression rapide et forte, il prélève une telle part du revenu de certaines classes de citoyens qu'il pousse à la dissimulation de la fortune, à l'émigration des capitaux, à la diminution de l'épargne et qu'il décourage l'esprit d'entreprise.

Des lois de 1901 et de 1902 ont établi en France l'impôt progressif dans les successions avec des tarifs qui allaient de 1 p. 100 à 20,50 p. 100 ; en 1910, ces tarifs ont été encore accrus et portés à 29 p. 100. On projette aussi d'établir un impôt progressif sur le revenu. Un écrivain dont les tendances, cependant, étaient socialistes, Proudhon, a traité dédaigneusement l'impôt progressif de « bilboquet », de joujou fiscal, c'est-à-dire de niaiserie. C'est une taxe qui a pour mère l'envie et pour fille l'oppression.

La stricte proportionnalité de l'impôt avec les ressources des contribuables est la seule règle juste, fixe, facilement applicable, la seule aussi qui soit de nature à inspirer au corps électoral tout entier l'économie et la bonne gestion des affaires publiques.

**L'unité et la multiplicité de l'impôt.** — L'impôt doit-il être unique ou multiple? L'unité de l'impôt séduit les esprits au premier abord. Étant donné, que l'ensemble des revenus des habitants d'un pays est de 30 milliards et qu'il faille se procurer pour l'État, les départements, les municipalités, en plus du rendement des postes, télégraphes et produits domaniaux, 4 milliards 800 millions par an, pourquoi ne demanderait-on pas à chaque citoyen 16 p. 100 de son revenu, ce qui est juste la même proportion que celle de 4 milliards 800 millions à 30 milliards? On aurait ainsi un seul impôt et l'on serait dispensé de toute la série des formalités auxquelles assujettissent les impôts multiples.

Diverses considérations empêchent que l'on procède d'une manière aussi simple. En premier lieu, on ne sait jamais exactement quel est le revenu de l'ensemble des habitants d'un pays; on sait encore plus difficilement l'importance de chaque revenu individuel; beaucoup de personnes ne connaissent pas bien elles-mêmes leur revenu. Il n'y aurait que deux moyens à suivre pour constater les revenus des citoyens: ou s'en tenir à la déclaration qu'ils en feraient, ou les taxer d'autorité suivant l'estimation des agents du gouvernement ou de mandataires élus. L'un et l'autre moyen conduiraient à de nombreuses erreurs, les citoyens ayant des doses inégales de conscience, et les agents ou les auxiliaires du fisc pouvant être soit trompés par certaines circonstances, soit même influencés par leurs sentiments ou leurs passions. Ces erreurs, dans le

système d'un impôt unique, qui devrait être naturellement fort élevé, auraient des conséquences, au point de vue de l'injustice, beaucoup plus considérables que celles qui peuvent se produire pour un impôt modéré. Certains citoyens pourraient se trouver privés de la totalité ou de la presque totalité de leur revenu.

Une seconde considération encore contre l'impôt unique, c'est que, par l'imprévoyance d'un certain nombre d'hommes, il est très difficile d'arracher, sous une seule forme, à beaucoup de contribuables des sommes un peu notables. Ce serait une minorité, parmi les 39 millions de Français, que ceux qui verseraient régulièrement, même sous la pression de contraintes, 16 p. 100 de leurs rentes, du produit de leurs propriétés, de leurs émoluments ou de leurs salaires.

Tout impôt, par l'insuffisance de conscience d'une partie de ceux qui le supportent et par la faillibilité de ceux qui l'asseoient ou le recouvrent, comporte une certaine inégalité ; l'impôt unique, n'ayant aucun contrepoids, serait de tous les impôts le plus inique. Dans un système d'impôts multiples, au contraire, les impôts variés se servent un peu de correctifs les uns aux autres; les erreurs qui se produisent ne tombent pas toutes sur le même individu ni sur la même classe d'individus; dans une certaine mesure elles se compensent et elles s'annulent.

Aussi, tant dans leur intérêt que dans celui des contribuables, tous les États et anciens et modernes, et de ce continent et du nouveau, aristocratiques ou démocratiques, ont recouru à l'impôt multiple et y recourent encore. A moins que les dépenses publiques ne s'abaissent dans des proportions énormes, l'impôt unique paraît être un rêve enfantin.

**Le capital et le revenu comme base d'impôt.** — On a beaucoup disserté pour savoir si le législateur doit prendre pour base d'impôts le capital ou le revenu. Il résulte des explications données dans les paragraphes précédents que le revenu est, pour la généralité des impôts, une base à la fois beaucoup plus étendue et beaucoup plus équitable que le capital. Parmi les citoyens d'une nation qui par leur vote, quelquefois même par leurs fonctions, prennent part à la direction des affaires publiques et en ont la responsabilité, il est beaucoup d'hommes qui ne possèdent pas de capital ou en ont très peu. Si l'impôt était assis soit exclusivement, soit principalement, sur les capitaux, la conséquence en serait qu'une très forte partie, peut-être la majorité de la nation, ne payerait aucune ou presque aucune taxe et ne contribuerait pas ou contribuerait fort peu aux dépenses publiques. Ainsi on verrait des millions d'électeurs, des milliers de conseillers municipaux, conseillers généraux, députés, sénateurs, administrateurs et fonctionnaires de tous degrés qui, n'ayant pas de capitaux ou fort peu, dirigeraient les affaires publiques, et commettraient parfois des fautes dont ils ne subiraient pas le poids. Tout ce monde, à l'abri de la responsabilité de ses actes, pourrait gaspiller et mal mener la chose publique, sans avoir à contribuer aux dépenses qu'ils ordonneraient et à payer la rançon des folies auxquelles ils se livreraient. Une pareille législation serait contraire au sens commun et aux intérêts véritables et permanents du pays.

On dira peut-être que les personnes qui n'ont que des revenus et ne possèdent pas de capitaux subiraient indirectement, par le ralentissement des affaires, par la diminution des profits et des salaires, les conséquences

de la mauvaise direction de la chose publique ; mais cette répercussion est trop lente, trop incertaine, pas assez sensible pour que tous les esprits en soient suffisamment impressionnés.

. Une autre raison qui doit porter à prendre pour base abituelle de la taxation le revenu et non le capital est que l'ensemble des ressources qui constituent les venus d'un pays est infiniment plus élevé que les mples revenus provenant de la possession de capitaux. n n'estime guère à moins de 30 milliards de francs ensemble des revenus de toute sorte des Français; quant à la fortune en capital de la France on ne peut guère l'évaluer à plus de 220 milliards. Cette fortune, sur le pied d'un revenu moyen de 3 1/2 p. 100, ne donne pas 8 milliards de francs de revenus provenant de capitaux. Or, les dépenses de la France, en joignant au budget de l'État les budgets des départements et des communes, atteignent environ 4 milliards 800 millions postes et télégraphes non compris. Relativement aux 30 milliards des revenus de toute sorte des Français, cette somme représente un prélèvement pour l'État, les départements et les communes de 16 p. 100 des revenus en moyenne. Au contraire, s'il fallait prélever cette somme entière de 4 milliards 800 millions sur les 8 milliards au plus de revenus provenant de capitaux, c'est-à-dire sur les 8 milliards de revenus des propriétaires, des capitalistes, des rentiers de toutes catégories et de toute importance, il faudrait confisquer plus de la moitié de ces revenus. L'opération, à cause des dissimulations, des fraudes, serait impraticable; l'État ne pourrait jamais faire rentrer une contribution de ce genre. Ses efforts pour y arriver, quoique inefficaces. effrayeraient les capitaux; ceux d'entre eux qui ne sont pas fixés au sol, les capitaux mobiliers par conséquent, fuiraient à

l'étranger. Les capitaux immobiliers, retenus par leur fixité, ne pourraient se dérober et supporteraient les atteintes du fisc; mais les capitalistes seraient découragés; on cesserait d'épargner, de constituer le capital, ce nerf de tous les progrès sociaux; au bout de quelques années de ce régime, la nation tomberait en décadence comme les pays musulmans.

On ne fait pas assez attention, en outre, que si l'on frappait les capitaux, de préférence aux revenus, on épargnerait beaucoup d'hommes qui vivent d'une façon très opulente et qui doivent beaucoup à la société : tous ceux qui, sans avoir de fortune acquise, font des gains professionnels considérables, comme les médecins, les avocats, les artistes, les professeurs, les chanteurs, certaines catégories de commerçants, courtiers ou commissionnaires, hauts fonctionnaires publics, toute cette légion d'hommes bien appointés, richement rémunérés, ne payerait rien. Or, c'est parmi eux que se rencontrent, en général, les situations les plus enviables; beaucoup d'entre eux gagnent 10,000 ou 20,000 francs par an, un certain nombre 40,000 ou 50,000 francs, d'autres 100,000 ou 200,000 francs, quelques-uns même parmi les premiers médecins et chirurgiens, les premiers artistes, notamment les chanteurs et les comédiens, parviennent à des gains annuels de 3, 4 ou 500.000 francs par an, et pour une ou deux individualités peut-être d'un million par an. L'impôt sur le capital équivaudrait à une immunité pour ces grands seigneurs des professions diverses. Il n'atteindrait pas non plus la plus grande partie des 1,100,000 étrangers qui se trouvent sur le sol français et dont plusieurs milliers, appartenant aux classes les plus opulentes du globe, dépensent chez nous leurs revenus, sans y apporter leurs capitaux.

Une autre objection grave à l'impôt sur le capital, c'est que, sauf dans les cas de vente ou de partage, il est excessivement difficile de distinguer et d'évaluer, sinon tous les capitaux, du moins un grand nombre d'entre eux. Ce serait un enfantillage et une vexation que de vouloir pénétrer dans les maisons pour imposer les bijoux ou les objets d'art. Les approvisionnements divers et les machines, comme l'outillage industriel, le mobilier agricole d'une ferme, sont d'une estimation très délicate ; il en est de même pour beaucoup de propriétés immobilières; leur valeur vénale est difficile à dégager, et l'on ne s'en fait une idée approximative que quand on connaît le revenu. Cette difficulté d'évaluer avec justesse et sûreté les capitaux doit encore induire le législateur à faire porter la plupart des impôts sur les revenus.

Il existe, cependant, dans tous les pays de gros impôts assis directement sur les capitaux. De ce nombre sont les droits de succession et de donation qui, en France, depuis leur énorme accroissement en 1910, doivent produire 420 à 450 millions par année; les autres droits de mutation sur les meubles, les valeurs mobilières et les immeubles, qui rapportent environ 260 millions; beaucoup des droits de timbre, ceux notamment perçus à raison de 2 p. 100 du capital sur les actions et les obligations des sociétés anonymes et sur les emprunts étrangers au moment de l'émission de ces titres. Les impôts perçus directement sur les capitaux rapportent depuis les aggravations récentes, en France, environ un milliard à l'État.

En outre, les différents capitaux acquittent annuellement sur les revenus qu'ils donnent des taxes nombreuses, comme l'impôt foncier, l'impôt des portes et fenêtres, l'impôt mobilier, une partie de l'impôt des

patentes, l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières, ce dernier ayant produit 102 millions et demi en 1909.

La part faite en France aux impôts sur le capital paraît suffisamment large. Dans les pays où l'on a voulu assujettir l'ensemble des capitaux existants à des taxes rigoureuses et systématiques, comme dans les villes et les comtés (subdivision administrative) des États-Unis d'Amérique, on reconnaît que l'impôt général sur le capital est à la fois vexatoire, inégal et impraticable Divers projets récents de réforme en témoignent.

En un mot, les revenus forment une base d'impôts universelle, large, facilement accessible, tandis que le capital constitue une base d'impôts étroite, fuyante et qui laisse en dehors d'elle de nombreuses catégories de citoyens. C'est donc les revenus, plutôt que les capitaux, qui doivent servir d'assiette principale à la taxation d'un grand pays.

**Incidence de l'impôt.** — Un impôt ne reste pas toujours à la charge de la personne qui le paye. Ainsi quand un commerçant en sucre ou en café paye au Trésor la taxe, qui est de 27 centimes par kilogramme pour la première denrée et de 1 fr. 36 pour la seconde, ce n'est pas lui en général qui en supporte le poids. Habituellement, et sauf de très rares exceptions, c'est l'acheteur, le consommateur qui acquitte en définitive la taxe dont le marchand n'a fait que l'avance. De même, l'impôt mis sur les compagnies de transport, comme le droit de 12 p. 100 sur les prix des places de chemins de fer, est, d'ordinaire et pour la plus grande partie du moins, payée par le voyageur, quoique ce soient les Compagnies qui le versent au Trésor. L'impôt sur les patentes des commerçants est aussi dans la plupart des cas à la charge des consom-

mateurs qui doivent payer les marchandises plus cher que si les frais généraux des commerçants n'étaient pas ainsi accrus. On appelle *incidence* de l'impôt cette répercussion de la personne qui le paye au Trésor public sur une autre personne que le Trésor public ne connaît pas et que parfois même il n'a pas visée.

Les cas d'incidence de l'impôt sont très nombreux et très délicats. Il est parfois très difficile de discerner d'avance la personne qui, en dernier lieu et après toutes les répercussions, supportera le poids d'une taxe. Quand on met, par exemple, un impôt soit sur les matériaux servant à construire les maisons, soit sur le loyer même de ces maisons, on pense parfois que c'est le propriétaire de ces maisons qui subit l'impôt. Il en est ainsi souvent, mais non pas toujours; si le pays est prospère, que la population augmente et que par conséquent on ait besoin de maisons nouvelles, les impôts sur les maisons retomberont en définitive à la charge, non pas des capitalistes qui les font construire, mais des locataires.

L'incidence des différents impôts varie beaucoup suivant que le pays est prospère ou ne l'est pas : dans le premier cas les producteurs parviennent plus aisément à rejeter sur les consommateurs le poids des taxes qu'on met soit sur leurs affaires, soit sur leurs produits; dans le second cas, les producteurs sont impuissants à rendre cette répercussion complète et doivent supporter eux-mêmes une partie des taxes.

Les difficultés que soulève le problème de l'incidence de l'impôt et de sa répercussion à travers les différentes couches sociales font qu'il y a de grands inconvénients à établir des impôts nouveaux, et même à substituer, sans mûre réflexion, des taxes nouvelles aux taxes anciennes que le pays connaît, que les

habitants supportent depuis longtemps et auxquels le corps social s'est adapté.

Les réformes d'impôts doivent s'effectuer beaucoup moins par la voie de substitution d'un impôt nouveau à un impôt ancien que par la voie des dégrèvements, c'est-à-dire par l'emploi des plus-values d'impôts dans les temps de prospérité à diminuer ou à supprimer celles des taxes anciennes qui sont peu recommandables. Un gouvernement prévoyant et intelligent trouve aisément dans les plus-values des périodes prospères le moyen d'améliorer graduellement le système fiscal d'un pays.

**Les impôts directs. Leurs avantages et leurs inconvénients.** — La multiplicité des impôts a entraîné leur division en deux grandes branches : les impôts directs et les impôts indirects. Les impôts directs sont établis par rôles nominatifs sur les personnes, sur la possession ou la jouissance de la richesse; comme l'impôt personnel, l'impôt foncier, l'impôt des portes et fenêtres, l'impôt mobilier; on y ajoute chez nous l'impôt des patentes.

Les impôts indirects sont perçus à l'occasion d'un fait, d'un acte, d'une consommation, comme les droits d'enregistrement, les droits de timbre, ceux sur les transports, sur certaines denrées, telles que le sucre, le tabac, l'alcool, le café, etc.

On a beaucoup disserté sur les mérites et les inconvénients de ces deux catégories d'impôts. Chacune d'elles a ses partisans exclusifs. L'impôt direct serait en principe le plus équitable; mais il est presque impossible de le bien asseoir. Même pour celui des impôts directs qui offre la base la plus certaine, la plus visible, la moins variable, l'impôt foncier, la difficulté d'une assiette tout-à-fait juste et égale apparaît presque comme

insurmontable. Il est connu de tous que certains départements de France sont taxés deux fois plus que d'autres que dans un même département telle commune est moitié moins imposée que la voisine, que dans une même commune telle propriété paye relativement au revenu deux ou trois fois plus que telle autre. Quoique le cadastre, c'est-à-dire l'état descriptif et évaluatif des propriétés, fait au commencement du XIXe siècle, ait coûté environ 200 millions de francs et ait duré, sur l'ensemble du territoire français, une trentaine d'années; quoique depuis 1800, à cinq ou six reprises, on ait diminué le poids de l'impôt pour les départements réputés les plus grevés, il est connu que l'impôt foncier en France est mal assis. Constamment on en demande la péréquation, c'est-à-dire un nouveau travail administratif qui soit destiné à le rendre plus égal; toujours les Chambres ont reculé tant devant la dépense que devant la difficulté presque inextricable de la tâche. Ce travail de péréquation de l'impôt foncier, on ne pourra pas indéfiniment l'ajourner; mais il ne faut pas se faire d'illusion, il est impossible d'établir un impôt foncier qui demande à tous les revenus exactement la même quote-part. Dans le temps actuel surtout où l'agriculture tend à devenir industrielle et par conséquent participe de la mobilité de l'industrie, où les progrès de la science modifient fréquemment l'ordre de valeur des terres, où le prix des denrées est en variation continuelle, il faudrait avoir la tête bien légère pour croire que l'on pourrait faire un classement du revenu des propriétés qui fût exact pendant quatre ou cinq ans. L'œuvre de classement serait donc toujours à recommencer : la toile de Pénélope serait l'image de cette interminable et inefficace besogne.

Ce qui est vrai de l'impôt foncier l'est encore de

l'impôt mobilier ou taxe sur la valeur locative des maisons. Dans les grandes villes, où la plupart des maisons sont louées, il est encore relativement aisé de se rendre compte de la valeur locative des habitations en édictant l'enregistrement obligatoire des baux. Mais dans les petites villes et dans les campagnes où les maisons sont, pour la plupart, habitées par leurs propriétaires, sans avoir jamais été l'objet d'une location, l'évaluation de la valeur locative est assujettie à beaucoup d'arbitraire. Pour peu que les agents du fisc ou les répartiteurs aient des préférences ou des rancunes, ils peuvent facilement, pour deux maisons qui ne diffèrent guère d'importance, doubler l'imposition de l'une relativement à celle de l'autre, tout au moins l'augmenter de moitié. Si l'on ajoute que les sociétés modernes à régime électif sont travaillées, jusque dans les moindres villages, par des rivalités et des haines, on voit combien les impôts directs, justes en principe, peuvent dans la pratique s'écarter de l'équité.

L'impôt sur les patentes, c'est-à-dire la taxe sur les profits présumés des industriels et des commerçants, quoique assise sur des bases relativement fixes, le nombre des métiers, le nombre des employés, l'importance des locaux, donne lieu aussi à beaucoup de récriminations. Il est très malaisé, en effet, de se rendre compte de la réelle influence qu'exercent sur les bénéfices les conditions matérielles dans lesquelles on pratique deux industries différentes. Telle personne avec une petite boutique peut faire plus de gain qu'une autre personne avec une grande boutique. Quand il s'agit de rendre complètement égaux les impôts directs, on se heurte toujours à ces deux obstacles : l'instabilité des situations dans les sociétés modernes où tout se modifie avec une rapidité inconnue autrefois, et la fail-

libilité des hommes, les assesseurs de l'impôt, lesquels sont soumis à beaucoup d'erreurs de jugement et à toutes les influences des sentiments et des passions.

En dehors des impôts directs frappant les diverses branches du revenu, plusieurs nations ont établi un impôt général sur le revenu. Cet impôt est assis, d'ordinaire, sur la déclaration des contribuables contrôlée par les agents du fisc. Comme les hommes n'ont pas tous le même degré de conscience, comme tous aussi ne font pas de leur revenu le même usage et n'ont pas avec des ressources égales le même train de vie, les uns étant prodigues, les autres économes, l'impôt général sur le revenu ne peut jamais atteindre exactement dans les mêmes proportions les différents contribuables. Certains trouvent le moyen de dissimuler plus que d'autres. On ne peut guère échapper à cet inconvénient ; on ne peut que l'amoindrir, en rendant très minutieuses et très intensives les investigations des agents du fisc. Aussi reproche-t-on aux impôts généraux sur le revenu d'être inquisitoriaux, de faire payer plus à l'homme honnête vivant au grand jour qu'à l'homme dissimulé et fourbe.

En définitive, les impôts directs, quels qu'ils soient, sont loin de réaliser dans la pratique les avantages qu'on leur reconnaît en théorie. Ils ne sont praticables et exempts de vexations intolérables qu'à la condition d'être établis à des taux très modérés. Alors les erreurs dans l'assiette sont supportées avec résignation et patience ; mais si l'on avait la prétention de leur demander la totalité ou la plus grande partie des ressources de l'État, on s'apercevrait bientôt que cette catégorie de taxes n'est pas capable, sans d'énormes injustices, de produire de très gros revenus. Un autre inconvénient des impôts directs, c'est qu'il est très difficile de les recouvrer sur les très petits contribuables. Ceux qui

vivent au jour le jour et qui n'ont pas l'habitude d'économiser ne peuvent guère payer régulièrement à l'Éta ou à la ville un impôt direct, si minime qu'il soit. C'es pour cette raison que, en France, on exempte, d'ordi naire, de l'impôt personnel et même de l'impôt mobilier la population des villes et qu'on se récupère par des droits d'octroi perçus sur les denrées de consommation. C'est pour la même raison que, en Prusse, on a dû renoncer à la partie de la taxe personnelle dénommée « impôt de classes », qui frappait les ouvriers et les petits bourgeois. Pour faire rentrer les impôts directs sur les petits contribuables il faut un personnel considérable, énormément de paperasserie, beaucoup de rigueurs, de poursuites et de saisies.

Aussi tous les États ne considèrent-ils l'impôt direct que comme une des branches de leur régime fiscal. En France si l'on y joint, comme on doit le faire, l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières que l'administration classe à tort parmi les taxes indirectes, les impôts directs rapportent à l'État et aux localités environ 1,300 millions de francs, sur un chiffre total d'environ 4 milliards et demi d'impôts, déduction faite de ce qui, dans les ressources de l'État ou des localités, représente les revenus de domaines, forêts, biens communaux, etc., et le prix d'un service rendu comme les produits de la poste et du télégraphe. Les impôts directs proprement dits joints aux impôts sur les capitaux (voir page 397) fournissent ainsi chez nous environ 50 p. 100 de l'ensemble du rendement des impôts du pays.

**Les impôts indirects. Leurs avantages et leurs défauts.** — Les 50 p. 100 environ qui restent proviennent des impôts indirects proprements dits. D'après une opinion très répandue, ces taxes n'auraient aucune relation avec la fortune des contribuables, et demande-

raient autant par tête à l'homme médiocrement aisé qu'à l'homme riche. C'est là une conception erronée.

C'est à tort que l'on classe parmi les impôts dits indirects la plupart des droits d'enregistrement et de timbre. Ainsi les droits de succession et de donation, lesquels, après les aggravations de l'année 1910, doivent produire 420 à 450, millions ont, évidemment, un rapport étroit avec la richesse des contribuables : ceux qui n'héritent de rien ne payant rien et ceux qui héritent de peu payant peu. Les droits sur les transmissions entre vifs de propriétés et de valeurs mobilières, qui ont rapporté, en 1909, 258 millions à l'État, ont aussi une relation assez étroite avec le degré de fortune et d'aisance, puisque ceux qui n'ont ni capitaux ni propriétés ne sont ni acheteurs ni vendeurs d'immeubles ou de valeurs mobilières, et que ceux qui ne font que des acquisitions de peu d'importance ont peu à payer au fisc. Les droits sur les baux, sur les assurances, les droits de timbre sur les actions et obligations, le timbre sur les chèques, sur les reçus, sur les effets de commerce ont aussi un rapport habituel, sinon toujours constant, avec la fortune du contribuable. Si l'on considère que les droits de timbre et d'enregistrement ont rapporté à l'État, sans y comprendre l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières, 936 millions en 1909 et que ces taux ont été accrus de plus de 130 millions en 1910 et sont, en outre, en forte plus-value dans cette année, on peut admettre qu'environ milliard de ces droits d'enregistrement et de timbre ont un rapport étroit avec la situation des individus.

D'autres taxes, parmi celles qui portent, d'une façon plus précise, la désignation d'impôts indirects, sont dans le même cas : ainsi les 80 millions de droits sur les places des voyageurs en chemin de fer ou en voitures publiques et sur les transports par grande vitesse. C'est

là un impôt qui atteint surtout les classes riches et aisées de la nation, celles qui se rendent à des maisons de campagne, aux eaux, aux bains de mer et font des voyages fréquents.

Cette première catégorie des impôts classés comme indirects, celle qui frappe les mutations et les déplacements, a donc un rapport assez sensible avec la fortune. Elle se rapproche, en ce sens, des impôts directs et offre cet avantage qu'elle est en général payée avec plus de facilité et de bonne volonté.

On doit considérer aussi comme taxes approximativement proportionnelles aux fortunes et aux revenus les 8 millions de garantie sur les matières d'or et d'argent, les 3 millions sur les cartes à jouer, etc.

Quand on examine attentivement le système fiscal français, on voit que sur 4 milliards 1/2 à 4 milliards, 600 millions environ d'impôts (déduction faite des produits des domaines de l'État et des communes ainsi que des services industriels, comme la poste et le télégraphe), au moins 2 milliards 1/2 ont un rapport étroit avec la fortune des contribuables et frappent presque uniquement les personnes qui ont un patrimoine ou tout au moins des revenus importants. Or, comme les gros et les moyens revenus sont très loin de former la moitié de l'ensemble des revenus d'une nation, c'est là un premier indice que la proportionnalité des impôts aux revenus n'est nullement violée dans le système français actuel.

Les deux autres milliards ou 2 milliards 100 millions, sont fournis par les taxes sur les denrées proprement dites, taxes dont les unes sont perçues à l'intérieur par l'administration des contributions indirectes, d'autres à la douane, c'est-à-dire à la frontière, et certaines à l'entrée des villes, sous le nom de droits d'octroi.

Les taxes sur les denrées représentent, de la part du

législateur, le désir de faire contribuer les habitants du pays en proportion de leurs dépenses. Si les impôts sur les consommations pouvaient être établis de façon que ce désir fût complètement réalisé, le système fiscal approcherait beaucoup de l'équité. Sauf, en effet, quelques avares et un certain nombre de personnes économes, qui contribuent, d'ailleurs, aux impôts directs et aux taxes sur les mutations et sur les affaires, la généralité du public dépense la plus forte partie de son revenu, de sorte qu'un impôt qui serait proportionnel à toutes les dépenses ne serait pas éloigné d'être proportionnel à tous les revenus.

Mais les impôts sur les consommations ne peuvent pas porter sur toutes les consommations sans exception ; ce serait une œuvre trop minutieuse, qui demanderait trop d'inquisition et de frais de perception. On a dû choisir un certain nombre de denrées qui, par l'étendue de l'usage dont elles sont et par la facilité d'en constater la production, se prêtent mieux à l'établissement d'une taxe. Dans tous les pays, les boissons, le sucre, le café, le tabac, les huiles, parfois le sel, la stéarine et enfin à la douane la plupart des objets étrangers manufacturés sont les articles que le fisc grève de droits. On a, d'ordinaire, soin d'en excepter, et c'est un devoir à la fois d'humanité et de politique, les substances tout à fait nécessaires à la vie, comme le blé, la farine ou le pain.

Les impôts sur les consommations doivent être concentrés sur un petit nombre de denrées, afin d'éviter les inconvénients d'une trop grande intrusion dans le commerce et de frais de perception trop élevés. Ces impôts ont le défaut de ne pouvoir tenir compte, dans la plupart des cas, que des quantités et non des qualités. Ainsi l'impôt est le même ou à peu près pour chaque hectolitre de vin, pour chaque kilogramme de café, que

ce vin ou que ce café soient de qualité supérieure ou de qualité inférieure. C'est la simplicité qui le veut; il serait difficile d'agir autrement, sans beaucoup de complications et d'embarras.

C'est là un inconvénient des taxes sur les denrées mais il est compensé par ce fait que les classes aisées et riches payent des impôts directs et des taxes de mutation qui n'atteignent pas les personnes dépourvues de capitaux. Celles-ci ne payent que sur leurs dépenses; les autres payent à la fois sur leurs capitaux, sur leurs revenus et sur leurs dépenses.

Les impôts sur les denrées ont cet inconvénient d'assujettir à des formalités et à une sujétion envers les agents du fisc certaines catégories de commerçants. Mais ils ont cet avantage que la généralité du public les paye sans trop de difficulté, sans inquisition, par petites parcelles, au moment qui est le plus commode, c'est-à-dire au moment où on achète les marchandises. Les impôts indirects auxquels on est habitué soulèvent, dans la masse du pays, moins de réclamations et de mécontentements que les taxes directes.

Les impôts indirects présentent aussi, outre la facilité de leur recouvrement, cet avantage que, dans les temps prospères qui forment la plus grande partie de la vie des nations, le rendement en augmente spontanément par le simple développement des affaires et des consommations. C'est cette précieuse qualité d'accroissement spontané qui a permis aux finances de la plupart des pays civilisés de se soutenir, depuis un demi-siècle, malgré les énormes dépenses des gouvernements.

Les impôts indirects ont, d'ailleurs, été l'objet de critiques exagérées; ainsi les octrois, ou taxes d'entrée dans les villes, lesquels comptent parmi les plus attaqués sont loin de mériter tous les reproches qu'on leur

adresse. Ils ne sont, sans doute, pas exactement proportionnels aux revenus des contribuables; mais ils ne sont pas, non plus, des taxes de capitation, c'est-à-dire uniformes par tête d'habitant. Outre que, dans une maison riche où l'on a souvent des hôtes, on mange plus de viande, plus de pâtés, plus de poisson, on boit plus de vin et de liqueurs que dans un ménage d'ouvriers réguliers, il est certains droits d'octroi, non des moindres, qui ont une corrélation évidente avec le train de vie, c'est-à-dire approximativement avec la fortune des contribuables. Tels sont les droits d'octroi qui frappent les matériaux destinés à construire les maisons, c'est une sorte d'impôt sur le capital de la maison future; tels sont aussi les droits sur les combustibles et sur l'éclairage, qui sont proportionnels à l'ampleur des appartements et à l'habitude de chauffer et d'éclairer un grand nombre de pièces, y compris les escaliers, corridors, etc. Tels sont encore les droits sur fourrages, qui atteignent surtout les personnes ayant des voitures de maître ou se servant de voitures de place. La seule partie tout à fait critiquable des droits d'octroi était celle qui grevait les vins dans les grandes villes avec une rigueur excessive. Si l'on se souvient que l'impôt mobilier, ou sur les loyers, ne frappe pas dans les grandes villes de France les petits appartements notamment à Paris ceux au-dessous de 500 francs, on pensera que les inégalités des droits d'octroi, et de certains impôts indirects de consommation, ont un correctif et une compensation, dans l'immunité que l'on accorde à la plupart des très petits contribuables pour certains impôts directs. En diminuant des deux tiers ou en supprimant même, comme à Paris, depuis l'an 1900, les droits d'octroi sur les vins dans les villes, on a rendu les octrois très tolérables. Ces deux grandes catégories de taxes,

les directes et les indirectes, ont donc chacune des défauts et des inconvénients. Elles se corrigent en quelque sorte l'une l'autre. Les États ne peuvent se passer d'aucune des deux. Tout projet de réforme qui prétendrait abolir l'une de ces deux grandes branches de revenus publics aboutirait à la fois à l'appauvrissement du Trésor et à une taxation arbitraire et inique.

Un État qui dépense beaucoup se voit dans la nécessité de conserver beaucoup d'impôts critiquables : c'est le cas aujourd'hui de la plupart des nations civilisées, notamment de celles du continent européen, et plus particulièrement de la France.

La vraie réforme des impôts doit avoir pour point de départ un régime de rigoureuse économie qui laisse disponibles les plus-values que dans les temps de prospérité les taxes produisent à l'État. On peut user de cette ressource pour atténuer ou supprimer les impôts les plus mauvais, sans être contraint de leur en substituer d'autres que l'expérience démontrerait, peut-être, ne leur être pas préférables. En tout cas, il est un principe dont le législateur ne doit pas s'écarter, c'est que tous les citoyens, sans aucune exception, doivent contribuer aux charges publiques autant que possible proportionnellement à leurs revenus (1).

(1) Voir notre *Traité de la science des finances*, 7e édition, t. Ier. La réduction obligatoire des droits d'octroi sur les boissons hygiéniques, leur suppression même à partir de l'an 1900, dans certaines villes comme Paris, Lyon, etc., l'uniformisation aussi pour toute la France des droits d'État sur les vins au taux modique de 1 fr. 50 l'hectolitre, la réduction de l'impôt sur le sucre en 1903 de 60 francs à 27 francs les 100 kilogrammes, ont considérablement allégé le poids des contributions indirectes sur les classes médiocrement aisées : quant aux 400 à 450 millions de francs que procurent les droits d'État et d octroi sur l'alcool, aucun moraliste ne trouvera ce chiffre trop élevé, étant donnés les maux que l'alcoolisme cause dans l'ordre social et familial. On ne peut beaucoup critiquer, non plus, les 590 millions de produit brut et 380 de produit net de l'impôt sur le tabac.

# CHAPITRE II

(*Suite*).

## APPENDICE A LA TREIZIÈME ÉDITION

L'AUGMENTATION ÉNORME DES DROITS DE SUCCESSION DEPUIS LA FIN DU XIXe SIECLE. — LES PROJETS D'IMPOT GÉNÉRAL ET PERSONNEL SUR LE REVENU. — LES PROJETS DE NOUVEAUX MONOPOLES INDUSTRIELS D'ÉTAT.

L'AUGMENTATION DES DROITS DE SUCCESSION DEPUIS LA FIN DU XIXe SIÈCLE. — L'augmentation de plus en plus forte des dépenses en France, due, en partie du moins, à l'imprévoyance, aux entraînements des Chambres, au désir de satisfaire des clientèles électorales insatiables, c'est-à-dire les agents électoraux, leurs familles et leurs amis, a amené, en ces derniers temps, une augmentation énorme des impôts portant surtout sur de minces couches de contribuables, notamment des droits de succession. C'est ainsi que les tarifs suréleves en 1910 de ces droits, ayant un caractère progressif des plus accentués, portent jusqu'à 7 1/2 p. 100 en ligne directe, 12 1/4 p. 100 entre époux, 18,25 p. 100 entre frères et sœurs, 23 p. 100 entre oncles et neveux, 26 p. 100 entre grands oncles et petits neveux ou entre cousins germains, 29 p. 100 entre parents au delà du degré de cousin germain et entre non parents, les taxes successorales.

Ce sont là des taxes exorbitantes, qui cessent, en bien des cas, d'avoir le caractere d'impôts et prennent celui de confiscations. Elles ont d'autant plus ce dernier caractère que, souvent, il s'y joint des frais de timbre et de liquidation notariale ou même judiciaire et que, en outre, en ce qui concerne les immeubles, soit ruraux, soit urbains, une échelle d'évaluation à forfait, mal établie, élève généralement fort au-dessus de leur valeur vénale réelle la valeur fictive sur laquelle la taxe est assise; fréquemment cette valeur fictive pour le fisc dépasse de 25 p. 100 la valeur réelle, parfois de 50 ou 60 p. 100 et même de 100 p. 100 ou au delà. Alors les taxes successorales peuvent aboutir à une confiscation soit presque totale, soit même totale.

Ces taxes ont un autre inconvénient grave; le contribuable, obligé de payer ainsi au fisc 7, 10, 15, 20 et jusqu'à 29 p. 100, taux parfois notablement accrus en réalité par les raisons qui

viennent d'être indiquées, ne peut reconstituer postérieurement, en général, ces sommes par des économies sur son revenu; il les prend sur le capital même; il en résulte que chaque année en France l'État s'adjuge, par les droits énormes sur les successions et les donations, 420 à 450 millions qui faisaient partie du capital du pays et qui sont dépensés par lui comme un revenu; l'État, de ce chef, diminue ainsi tous les ans de 420 à 450 millions le capital du pays.

Les énormes prélèvements de l'État de cette nature cessent d'apparaître à nombre de contribuables, sinon à l'universalité, comme des impôts légitimes, obligeant la conscience de celui qui doit les payer; elles lui apparaissent, en nombre de cas, comme des extorsions contre lesquelles on a le droit, non pas certes légal, mais moral, de se protéger; et sans entrer dans l'examen si cette croyance est ou non fondée, il en résulte une propension soit aux fraudes ou aux réticences dans les déclarations, soit aux « évasions de la taxe. » par des procédés divers qui, tout en étant parfois légaux, offrent des inconvénients multiples, par exemple les dons manuels et autres expédients divers.

Il ressort de cet ensemble de faits que l'exagération des droits de succession, la lutte qui en résulte entre le fisc et le contribuable, ont les conséquences les plus fâcheuses pour l'essor économique et l'activité nationale, pour la moralité publique, parfois même pour le trésor dont la cupidité ne réussit pas à saisir toute la matière qu'elle convoite.

Les excès de la fiscalité moderne arrivent alors à égaler ceux de la fiscalité du moyen-âge et doivent avoir, à la longue, des conséquences de même nature, à savoir de ralentir le progrès économique.

Plus avisés sont les États qui, comme l'Allemagne, ont su éviter jusqu'à ce jour (1910) les droits de succession excessifs. En Prusse, et l'on sait que cette contrée contient plus de 60 p. 100 de la population de l'Empire allemand, il n'y a aucune taxe de succession en ligne directe, c'est-à-dire entre les parents et les descendants ou réciproquement; quant aux droits de succession qu'a établis en 1908 l'Empire allemand, ils ne frappent pas non plus les successions en ligne directe et pour les successions entre collatéraux ou entre étrangers, ils se tiennent fort au-dessous des taux extravagants établis en France.

D'une manière générale, on peut dire que, quoique certains pays, tels que l'Angleterre en ces derniers temps, aient poussé les droits de succession au-delà des limites équitables et raisonnables, il n'y a aucun État important, dans le monde, qui ait une échelle de tarifs aussi extravagante que celle de la France, allant, par exemple, d'un minimum de 14 à un maximum de 18,25 p. 100 entre frères et sœurs, d'un minimum de 18 à un maximum de 23 p. 100 entre oncles et neveux, d'un minimum

de 21 à un maximum de 26 p. 100 entre grands oncles et petits neveux et entre cousins germains, d'un minimum de 24 à un maximum de 29 p. 100 entre parents plus éloignés ou non parents.

Ces excès condamnent et déshonorent la fiscalité ; et, cependant, il se trouve des gens pour demander qu'on les accentue encore davantage. (Voir notre *Art de placer et gérer sa fortune.*)

Les projets d'impôt général et personnel sur le revenu en France. — Depuis longtemps il est question en France d'une réforme des contributions directes par l'établissement d'un impôt général et personnel sur le revenu.

Une réforme des impôts directs est depuis longtemps désirable; voilà trente ans que nous la réclamons dans notre *Traité de la Science des Finances* et dans notre journal : *L'Economiste français*. Elle eût pu et dû consister en des revisions périodiques décennales pour mettre nos divers impôts directs au courant des faits nouveaux et des transformations de valeur, de manière qu'ils n'aient plus une base indéfiniment fixe, qui devient à la longue arriérée et inégale. On ne s'est décidé à faire ces revisions périodiques nécessaires que pour l'impôt sur la propriété bâtie et pour l'impôt des patentes. On n'en a jamais fait pour l'impôt foncier sur la propriété rurale et pour la contribution personnelle et mobilière. Cette négligence et cette indifférence ont été de grandes fautes que nous avons souvent dénoncées; ces taxes sont ainsi devenues inégales. Quant à la contribution des portes et fenêtres, il eût été plus naturel de la supprimer et d'augmenter de son montant la contribution sur la propriété bâtie; elle fût devenue ainsi plus proportionnelle à la valeur de l'immeuble.

On pourrait, d'autre part, étendre certaines de nos contributions directes et l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières à des natures de richesse ou de revenu qui ont pris un très grand développement depuis un demi siècle ou un quart de siècle : les fonds publics divers, qui sont exempts de ce dernier impôt, les participations dans les produits des sociétés anonymes ou en commandite etc., et astreindre à l'impôt des patentes diverses catégories de professions lucratives qui en sont exemptes.

On élargirait ainsi la base de nos divers impôts sur le revenu; on rendrait en même temps ces impôts plus productifs.

Quant à supprimer toutes nos contributions directes spéciales, éprouvées et d'un rendement certain, pour les remplacer par un impôt personnel, global et progressif sur le revenu, en invoquant certains exemples, parfois mal interprêtés, de l'Angleterre et de l'Allemagne, c'est une entreprise qui ne tient aucunement compte des différences d'institutions, d'antécédents, de mœurs entre ces pays et le nôtre. Cette entreprise risque de tourner à l'aventure. La Chambre des députés a voté en 1909 un projet d'impôt de ce genre, à la fois incohérent et oppressif, exigeant du con-

tribuable des déclarations et des justifications nombreuses, comportant des inquisitions pénibles et un arbitraire redoutable; cet impôt, contraire aux principes de la Révolution française, créerait beaucoup plus d'inégalités qu'il n'en supprimerait. Le Sénat, par l'organe de la Commission spéciale nommée pour l'examiner, lui fait un accueil peu favorable; et l'opinion publique, aux élections même de 1910, ne lui a montré également aucune faveur.

Les projets de nouveaux monopoles industriels d'État. — En face des difficultés financières auxquelles conduisent les prodigalités et l'imprévoyance du Parlement, certaines personnes ont cru trouver des ressources nouvelles dans l'organisation de monopoles industriels nouveaux qu'assumerait l'État en expropriant certaines branches d'industrie. On compte actuellement en France quatre monopoles industriels d'État, celui des postes, télégraphes et téléphones, que l'on peut considérer comme un monopole unique, quoique en certains pays les télégraphes et surtout les téléphones soient aux mains de sociétés privées; le monopole de la fabrication et de la vente du tabac; le monopole de la poudre et le monopole des allumettes.

Il a été souvent question dans la presse et à la tribune d'en établir d'autres, notamment le monopole de la raffinerie de sucre, le monopole de la fabrication et de la vente de l'alcool ou celui de la vente seule de cette denrée, le monopole des assurances ou de certaines assurances, notamment de celles contre l'incendie. On s'imagine que, par l'institution de ces monopoles, l'État se procurerait d'amples et croissantes ressources.

Si l'on examine les monopoles qu'exerce actuellement l'État, on voit qu'ils fonctionnent en général médiocrement, même celui des postes, télégraphes et téléphones qui, au moins pour les deux premières branches, est le plus naturel. Les postes, télégraphes et téléphones (quoique les tarifs de cette dernière branche soient excessivement élevés, surtout à Paris), ont presque cessé de fournir un revenu net à l'État : en l'année 1909, ces trois branches réunies ont fourni un ensemble de recettes de 341 millions de francs; par contre, les frais ont été de 307 millions 1/2; le produit net apparaîtrait donc comme étant de 34 millions; mais il faut tenir compte de ce que les pensions du personnel des postes, télégraphes et téléphones ne sont pas comprises dans ces chiffres, qu'elles figurent à une autre section du budget (celle de la dette viagère) et qu'elles doivent monter à plus d'une douzaine de millions, qu'ensuite la plus grande partie des transports pour les postes est faite gratuitement par les Compagnies de chemins de fer, en vertu de leur cahier des charges, ce qui retombe en partie sur l'État, par l'accroissement de la garantie d'intérêt qu'il a accordée à certaines Compagnies ou par la réduction de la participation qu'il s'est réservée dans les bénéfices de

certaines autres et par l'accroissement des frais du réseau qu'il exploite directement.

Contrairement à l'opinion généralement répandue, le service des postes, télégraphes et téléphones a donc cessé, en réalité, d'être productif pour l'État : il ne lui rapporte rien.

D'autre part, le public voit ses intérêts lésés, non seulement par beaucoup de défauts ou de lacunes du monopole d'État des postes, télégraphes et téléphones, mais encore par une clause absolument exorbitante, celle de l'irresponsabilité absolue de l'État pour les fautes et les erreurs commises par son personnel dans la transmission des dépêches. On peut lire, en effet, sur chaque télégramme les lignes suivantes : « *L'État n'est soumis à aucune responsabilité à raison du service de la correspondance privée par la voie télégraphique. Loi du 29 novembre 1850. Article 6* ». Cette mention est écrite en lettres italiques sur tous les télégrammes. Voilà soixante années que se perpétue ce régime léonin : jamais une clause aussi monstrueuse n'eût été tolérée d'une Compagnie privée : des commerçants, des industriels peuvent subir des préjudices considérables par les erreurs ou les négligences du monopole télégraphique de l'État, ils n'obtiendront jamais un centime d'indemnité. Chose curieuse; une clause analogue existe en Angleterre et est relatée sur les télégrammes anglais.

*Toutes les fois que l'Etat exerce un monopole, son premier soin est de supprimer ou tout au moins de restreindre dans les limites les plus étroites sa responsabilité.* C'est là la condamnation de tous les monopoles; si l'on peut laisser subsister ceux qui existent, il serait insensé d'en accroître le nombre.

Un autre monopole en France est celui des allumettes, qui a été constitué au lendemain de la guerre désastreuse de 1870-71 : ce monopole fut d'abord affermé à une Compagnie privée; puis, il fut transformé en monopole d'État. Il a produit, en 1908, la somme brute de 40 503 000 francs, mais les frais de fabrication et autres s'étant élevés à 11 599 000 francs, le bénéfice net ressort seulement à 28 904 000 francs. Encore doit-on dire qu'il n'est rien compté pour l'intérêt des indemnités d'expropriation des fabriques particulières, au moment de la constitution de ce monopole, lesquelles indemnités se sont élevées à un bon nombre de millions de francs. On sait, en outre, combien sont défectueuses le plus souvent les allumettes produites par ce monopole d'État. Il faut tenir compte aussi de ce que, avant cette monopolisation, l'industrie des allumettes était en France très prospère et qu'elle exportait, c'est-à-dire vendait à l'étranger, pour plusieurs millions de francs de ses produits chaque année. Cette exportation est aujourd'hui complètement perdue, les fabriques privées d'allumettes ayant été supprimées en France et la détestable

qualité des produits du monopole d'État n'en permettant aucune exportation; c'est autant de perdu pour le travail national.

Un troisième monopole d'État en France est celui des poudres à feu, qui fut institué dans un intérêt militaire, bien ou mal entendu : ce monopole d'État a eu un produit brut de 19 345 000 francs en 1909, comportant un peu plus de la moitié de bénéfices nets. Sans juger ce monopole tout spécial, puisqu'il a un but de défense nationale, les hommes techniques considèrent en général qu'il a plutôt nui, par des règlements surannés et des entraves diverses, au progrès en France des nouveaux explosifs, dont l'apparition a signalé le dernier tiers du XIXe siècle et le commencement du XXe siècle.

Reste le quatrième monopole, celui des tabacs, que l'on vante toujours parce que les résultats financiers en apparaissent comme brillants. Institué il y a environ un siècle, alors que l'usage du tabac était encore peu répandu en France et que la production de cette plante sur notre sol était presque inconnue, le monopole des tabacs a produit, en 1908, une recette brute de 479 476 000 francs; les dépenses de fabrication et autres ont été, dans la même année, de 90 120 000 francs, ce qui fait ressortir le bénéfice net à un peu plus de 389 millions. Les recettes brutes, notamment à la suite d'augmentation de droits sur les cigares et tabacs de luxe en 1910, atteignant maintenant à peu près 500 millions et les frais de fabrication ne s'étant pas accrus tout à fait en proportion, c'est environ 400 millions nets que le monopole des tabacs rapporte à l'État.

C'est le seul des monopoles d'État qui ait une grande productivité; il la doit à différentes circonstances : il frappe une denrée, en elle-même de peu de valeur, et dont l'usage s'est de plus en plus répandu; le monopole a un siècle d'existence et même davantage, si l'on tient compte de ce que, sous l'ancienne monarchie, le produit de l'impôt était affermé et que les règlements relatifs à la culture du tabac étaient très restrictifs; il en est résulté que l'on a pu concentrer la culture du tabac en France dans quelques localités et la prohiber dans toutes les autres, ce qui facilite la perception de l'impôt.

Le monopole du tabac, grâce à ces conditions spéciales, peut être considéré comme tout à fait exceptionnel; il ne fournit aucun exemple pour des monopoles nouveaux et ne peut être considéré comme une incitation à en créer d'autres.

Il n'est pas, d'ailleurs, sans inconvénients : d'un côté, pour la culture qui se voit interdire une production pouvant être avantageuse, d'un autre côté pour l'industrie et le commerce qui doivent renoncer, de ce chef, à presque toute exportation, c'est-à-dire à toute vente au dehors. Les quantités de tabacs vendues par le monopole à l'étranger sont insignifiantes : 302 617 kilogrammes

en 1908, pour une somme de 3 011 000 francs, sur un ensemble de 40 289 000 kilogrammes et un total de recettes de 477 736 000 francs (recettes accessoires non comprises); par contre l'État français a acheté, en 1908, à l'étranger 23 952 000 kilogrammes de tabac, près de 60 p. 100 des quantités vendues par lui, pour une somme de 33 millions 1/2 de francs. Ainsi, en monopolisant cette denrée, l'État français en a détruit l'exportation, et il en maintient, au contraire, l'importation élevée; ce sont là encore de fâcheuses conséquences pour le travail national. Ce même monopole du tabac suscite aussi de nom breuses critiques de la part des consommateurs, qui se plaignent soit de la qualité de certaines sortes, soit fréquemment de ne pas pouvoir se procurer les types qu'ils désirent.

Il ne peut être question de supprimer le monopole d'État des tabacs; mais, comme nous l'avons dit, étant dans des conditions tout à fait particulières, on n'en peut tirer aucun argument pour la création de monopoles nouveaux.

Il a été question, vers la fin du siècle dernier, d'établir le monopole de la raffinerie de sucre : c'était à une époque où cette industrie se montrait extraordinairement florissante; si on l'eût fait, il aurait fallu payer des centaines de millions de francs d'indemnités aux raffineurs; or, depuis le commencement du siècle actuel, par des circonstances diverses, la situation de cette industrie est devenue, sinon médiocre, du moins beaucoup moins brillante. Si donc le gouvernement était entré dans la voie où l'appelaient certains membres du Parlement, il eût fait une détestable affaire; bien loin de réaliser des bénéfices, il n'eût pas retrouvé l'intérêt des capitaux engagés.

Au début de l'année 1910, il a été fait allusion, dans le Parlement, à l'éventualité de la création du monopole d'État de la fabrication et de la vente, ou seulement de la vente, de l'alcool et également du monopole d'État des assurances ou du moins de certaines assurances, celles probablement contre l'incendie.

L'une ou l'autre de ces mesures, même la plus restreinte, seraient certainement calamiteuses. Dans un pays de culture et de production morcelée, comme est la France, on ne pourrait constituer économiquement le monopole de l'alcool qui fonctionne en Russie et en Suisse, avec peu de productivité dans ce dernier pays. On se heurterait à des intérêts innombrables et dont beaucoup sont respectables. On risquerait aussi, comme on l'a vu pour le monopole des allumettes et celui du tabac, de perdre une exportation importante et de réduire le travail national.

En ce qui concerne le monopole des assurances, les inconvénients ne seraient pas moindres, quoique d'une autre nature. L'État, qui est toujours dans la dépendance d'un parti et qui ne peut se soustraire aux influences électorales, serait constamment porté à se montrer large pour le règlement des sinistres envers

les personnes qui « votent bien », c'est-à-dire qui votent pour ses candidats, et au contraire à se montrer très chiche pour les personnes qui votent mal, c'est-à dire qui votent pour l'opposition. On a vu, d'ailleurs, par les exemples ci-dessus que l'État cherche toujours à restreindre sa responsabilité propre dans les services dont il est traditionnellement chargé ou qu'il accapare; dans les procès entre l'État et des particuliers, les tribunaux ont rarement toute la liberté dont ils jouissent dans les procès entre les particuliers et les sociétés privées. Les Sociétés d'assurances françaises font beaucoup d'affaires à l'étranger qui seraient perdues si l'État monopolisait cette industrie; on ne voit pas, en effet, l'État français plaidant à l'étranger contre des particuliers. Enfin, si l'on tient compte des indemnités à servir aux intéressés expropriés, actionnaires, agents divers, il n'apparaît aucunement que la monopolisation des assurances par l'État pût engendrer des bénéfices importants.

Il faut donc renoncer à l'idée que la création de nouveaux monopoles d'État soit une des ressources naturelles des finances publiques de l'avenir. Il y a dans cette conception beaucoup d'illusion et l'oubli des conditions réelles de fonctionnement des industries. On ne doit pas accroître indéfiniment les responsabilités de l'État, augmenter sans cesse le nombre des fonctionnaires publics, soustraire des sphères de plus en plus étendues d'activité à l'action libre des citoyens; ce serait, sans aucune compensation, faire une réclame en faveur du collectivisme.

La guerre a provoqué une augmentation considérable des impôts directs et indirects. Nous n'entrerons pas dans le détail de ces lois fiscales, dont l'une, celle sur les bénéfices de guerre, est temporaire. Nous ne nous occuperons que de celle de l'impôt général et personnel sur le revenu en France Elle a été votée quelques jours seulement avant la guerre et promulguée le 15 juillet 1914. Les critiques si fortement exprimées que P Leroy-Beaulieu, élevait contre cet impôt (voir p. 413), alors qu'on le proposait, sont pleinement confirmées par les faits aujourd'hui.

Contre tout bon sens, en pleine guerre, avec une loi mal faite et un personnel fiscal désorganisé par la mobilisation, on eut la faiblesse de vouloir appliquer cet impôt. Il ne devait donner que de mauvais résultats. Il eût été bien plus simple d'user des contributions directes existantes, des « quatre vieilles » qui avaient fait si longtemps leurs preuves. On passa outre aux conseils de prudence. Les contribuables furent invités, au commencement de 1916, à faire la déclaration de leur revenu global pendant 1915, en vue de payer l'impôt complémentaire sur le revenu. En présence de l'insuccès de cette première invitation, les partisans quand même de l'impôt sur le revenu firent voter des modifications aggravantes à la loi du 15 juillet 1914. Cette réforme fiscale,

jointe à d'autres taxes créées ou augmentées : la taxe de guerre, la taxe sur les bénéfices de guerre, celle sur les valeurs mobilières, sur les eaux minérales, les droits sur les boissons et sur les eaux minérales, sur les sucres, les taxes postales, etc., firent l'objet de la loi du 31 décembre 1916. Ces modifications introduisaient la déclaration obligatoire et renforçaient les moyens coercitifs.

Une nouvelle loi dite de l'impôt sur les différentes catégories de revenus fut promulguée le 1er août 1917. Elle frappe — en dehors de la loi d'impôt général — les bénéfices industriels, commerciaux, agricoles, les traitements publics et privés, les indemnités et émoluments, les salaires, pensions et rentes viagères, puis les revenus de créances, etc. On appelle ces impôts : les impôts cédulaires. Ils sont loin, avec l'impôt général sur le revenu, de donner ce que l'on en attendait. Des difficultés sans nombre se dressent et l'administration fiscale est fort en retard pour régler les questions d'assiette de ces impôts — et pour les faire rentrer. Ces impôts ne sont pas dans nos mœurs. Enfin, les ouvriers que les hauts salaires font tomber sous le coup de l'impôt ont refusé de le payer. On a commencé par montrer, de ce côté, une faiblesse qui n'a pas été une des moindres causes du peu de rendement de l'impôt sur les revenus. Les gouvernements qui se sont succédé depuis le vote de la loi de 1917, ont trop oublié le principe de l'égalité devant l'impôt qui relève aussi du principe de l'égalité devant la loi.

# CHAPITRE III

## LE BUDGET. — LES DETTES PUBLIQUES

**Définition du budget. — La préparation et la présentation du budget. — Les chapitres du budget et la spécialité budgétaire. — Les crédits supplémentaires et extraordinaires. — Le budget des recettes et l'évaluation des ressources. — Toutes les dépenses et toutes les recettes doivent-elles être comprises dans le budget annuel? — Le vote annuel des dépenses. Exceptions à cette règle dans quelques pays. — De l'étude du budget par les Chambres. — Les qualités essentielles que le budget doit avoir. — Le grossissement des budgets et les dettes publiques. — Le devoir de l'amortissement.**

**Définition du budget.** — Un État ne peut vivre au jour le jour, mettant ses recettes dans un coffre au fur et à mesure qu'il les reçoit et y puisant sans ordre tant qu'il croit devoir faire des dépenses, quitte à s'arrêter et à suspendre ses services publics quand les ressources cessent d'affluer. Une pareille conduite, qui serait inexcusable de la part d'un particulier, se trouverait, en outre, impraticable pour un État. Ayant des administrations fixes à entretenir, des tâches régulières et uniformes à remplir, outre parfois certains travaux extraordinaires et urgents à exécuter, étant obligé aussi de se fier pour la perception des recettes et pour l'exécution des dépenses à des fonctionnaires de tous ordres, très nombreux, très divers, qu'il importe, pour éviter le gaspillage et les dilapidations, de contrôler de fort près, un

État, pour être bien conduit, doit s'assujettir à beaucoup plus d'ordre encore, beaucoup plus de vigilance, beaucoup plus de rigueur et d'exactitude que le particulier réputé le plus minutieux et le plus attentif. Le procédé que les peuples civilisés ont adopté pour arriver à cet ordre, à cette vigilance, à cette exactitude et à cette rigueur, c'est ce qu'on appelle le *budget*.

Le budget est un état de prévoyance des recettes et des dépenses pendant une période déterminée. C'est un tableau évaluatif et comparatif des recettes à réaliser, des dépenses à effectuer. La période déterminée à laquelle s'applique un budget est limitée chez la plupart des nations civilisées à une année; autrefois, certaines nations ou plutôt certains petits pays votaient des budgets qui s'appliquaient chacun à deux années consécutives. Aujourd'hui, partout il y a un budget pour chaque année. Les divers pouvoirs publics, le gouvernement, les Chambres, doivent chercher à se rendre compte de la façon la plus scrupuleuse, avant l'ouverture de l'année financière, des recettes et des dépenses que cette année comporte.

**La préparation et la présentation du budget.** — C'est le gouvernement, c'est-à-dire les ministres, qui plusieurs mois avant l'ouverture de l'année financière, appelée exercice, doit avoir déposé devant les Chambres le projet de budget. C'est aux ministres, non aux Chambres ou à une délégation des Chambres, que doit incomber le soin de préparer et de présenter le budget. Les ministres seuls, en effet, étant à la tête des différentes administrations permanentes, ont assez d'informations pour se rendre un compte exact tant des différents services de l'État que du chiffre probable des ressources diverses qu'il pourra réaliser. Les ministres étant, dans la plupart des pays, responsables soit de-

vant les Chambres, soit devant le souverain, de la direction des affaires, on ne saurait leur contester ni amoindrir dans leurs mains cette fonction essentielle de la préparation du budget.

Si les Chambres, composées de 4, 5, 6 ou 700 personnes, avaient la prétention de se substituer aux ministres dans la préparation de l'œuvre budgétaire, on aboutirait au désordre administratif; la responsabilité financière serait tellement émiettée, dispersée qu'elle serait sur plusieurs centaines de personnes, qu'on pourrait la considérer comme n'existant plus.

Le budget est présenté par les ministres, non pas en bloc, mais en détail. On ne propose pas au Parlement français, par exemple, de voter une somme ronde de 4,185,382,482 fr. de dépenses et de 4,185,583,750 fr. de recettes, chiffres du budget de 1910. On soumet aux Chambres, pour qu'elles puissent s'éclairer et voter l'impôt en connaissance de cause, un tableau détaillé des dépenses publiques. Celle-ci sont d'abord réparties entre les différents ministères, puis dans l'intérieur d'un même ministère en différentes sections, dans chacune de ces sections en chapitres. C'est sur chacun de ces chapitres que porte un vote distinct du Parlement. La dépense ainsi votée pour chaque chapitre s'appelle un *crédit*.

Pour prendre l'exemple du budget français de 1910 ce budget est présenté comme il suit : d'abord le budget des dépenses du ministère des Finances, qui contient cinq parties : la première se compose des dépenses occasionnées par la dette publique et réparties dans 38 chapitres différents; la seconde partie du ministère des finances contient 5 chapitres qui concernent la dotation des grands pouvoirs publics, c'est-à-dire du président de la République et des deux Chambres; la troisième

partie du même ministère, soit 22 chapitres, se rapporte aux dépenses générales de l'administration centrale du ministère des Finances et de ses principaux agents ; la quatrième partie, qui ne compte pas moins de 42 chapitres, touche les frais de régie, de perception et d'exploitation des impôts et revenus publics; la cinquième partie du ministère des Finances n'offre que 6 chapitres distincts qui ont trait aux remboursements, restitutions, non-valeurs et primes. Ainsi le budget du seul ministère des Finances est divisé en cinq parties et en 113 chapitres, sur chacun desquels les Chambres devront émettre un vote distinct. Viennent ensuite les autres différents ministères : celui de la Justice avec 30 chapitres, celui des Affaires étrangères avec 36, le ministère de l'Intérieur avec 92 chapitres, puis les ministères de la Guerre, de la Marine, des Colonies, de l'Instruction publique, des Cultes et des Beaux-Arts, du Commerce et de l'Industrie, de l'Agriculture, des Travaux publics; chacun de ces ministères contient 20, 30 et jusqu'à 189 (Instruction publique et Beaux-Arts) chapitres de dépenses. Les budgets français des dépenses comprennent ainsi près d'un millier de chapitres distincts.

**Les chapitres du budget et la spécialité budgétaire.** — L'utilité de ces chapitres est double : chacun d'eux ne devant contenir qu'une seule et même dépense, l'examen et la discussion du budget en sont facilités. Le budget, outre un « Exposé général des motifs », sorte d'examen d'ensemble fait par le ministre des Finances, contient des notes sur les différents services et notamment des explications sur les chapitres pour lesquels le chiffre demandé diffère de celui accordé l'année précédente.

Les chapitres du budget ont encore une seconde utilité ; on vient de voir que le Parlement émet sur chacun

d'eux un vote distinct. La somme qui a été votée pour chaque chapitre ne peut en être détournée; si à la fin de l'exercice, c'est-à-dire de l'année financière, on n'a pas dépensé la totalité de la somme affectée à un service déterminé, le gouvernement n'a pas le droit de prélever le reliquat pour couvrir les dépenses exubérantes d'un autre chapitre pour lequel les ministres voudraient plus dépenser que le chiffre voté. Le procédé qui consiste de la part du gouvernement à prélever une partie de la dotation d'un chapitre jugé trop largement pourvu pour l'affecter à un autre chapitre jugé insuffisamment doté, ce procédé, qui s'appelle un virement, est rigoureusement condamné par la plupart des législations budgétaires. Les ministres doivent donc se cantonner dans les sommes allouées pour chaque chapitre en particulier; c'est ce que l'on appelle le régime de la *spécialité budgétaire*. Si un chapitre a été trop largement doté, et que la totalité de la somme y affectée ne soit pas dépensée, le reliquat, suivant le langage technique, tombe en annulation de crédits, c'est-à-dire qu'il est, à la fin de l'exercice, rayé du budget des dépenses, lequel se trouve diminué d'autant.

Le régime de la stricte spécialité budgétaire a des avantage au point de vue politique et administratif : il contient l'arbitraire des ministres et évite le gaspillage. Néanmoins, il ne faut pas le pousser trop loin, sinon on tomberait dans un autre défaut: les ministres doivent avoir, sous leur responsabilité, une certaine latitude; si l'on enferme leurs actes dans des cadres trop multipliés et tout à fait inflexible, on rend l'administration très difficile, sans parvenir toujours à l'économie qu'on recherche. Il ne faut pas qu'un budget contienne un nombre excessif de chapitres, qu'il y ait par exemple un chapitre pour le papier et l'encre du minis-

ère, un autre pour le charbon ou le bois de chauffage, un autre pour l'éclairage, etc. Ce serait tomber dans la minutie et ne laisser au gouvernement aucune initiative pour des circonstances qui peuvent être variables.

**Les crédits supplémentaires et extraordinaires.** — Le vote du budget se faisant avant le commencement de l'exercice ou de l'année financière, il peut y avoir de l'imprévu; certains événements, par exemple, pour ne pas parler des plus graves, une inondation, une disette qui fait renchérir les vivres de l'armée, peuvent faire que la dotation primitive de certains chapitres devienne manifestement insuffisante. Il faut alors y pourvoir, car on ne peut laisser les services publics en suspens. On demande dans ce cas des crédits nouveaux qui sont appelés *crédits supplémentaires*, s'il s'agit simplement d'un supplément à une dépense déjà prévue par le budget, comme un surcroît des sommes à affecter à la nourriture des troupes ou à l'achat de chevaux pour l'armée, et qui portent le nom de *crédits extraordinaires* quand il s'agit d'une dépense dont le principe n'a pas été prévu au budget primitif et qui ne se rattache à aucun chapitre, par exemple 1 million de francs pour être distribué en secours aux victimes d'un tremblement de terre, d'une inondation ou d'une épidémie cholérique, si aucune somme ne figurait pour des secours de cette nature au budget primitif.

Ces *crédits supplémentaires* et *extraordinaires* sont un grand péril pour les budgets; s'ils sont nombreux et importants, ils changent notablement le chiffre des dépenses, l'accroissent bien au delà des prévisions et font souvent qu'elles dépassent les recettes. Aussi doit-on les éviter et les restreindre autant que possible, sans qu'on puisse espérer, toutefois, les supprimer complètement.

La plupart des législations exigent un vote spécial de Chambres pour chaque crédit supplémentaire ou extraordinaire. Comme les Chambres ne siègent pas toute l'année, on désigne à l'avance un petit nombre de chapitres, ceux qui concernent les dépenses tout à fait indispensables et ne pouvant être suspendues, auxquels il est loisible au gouvernement d'appliquer des crédits supplémentaires en l'absence des Chambres, quitte à en référer à celles-ci dès leur réunion.

**Le budget des recettes et l'évaluation des ressources.** — Le budget des recettes suit le budget des dépenses et l'accompagne. On vote d'abord les dépenses parce qu'il n'est légitime de demander une somme au contribuable, qu'autant qu'elle est indispensable au Trésor public pour les services dont il est chargé. Le budget des recettes, sans être aussi volumineux que le budget des dépenses, contient pour chaque ressource distincte, c'est-à-dire pour le produit de chaque branche des domaines publics et des différents impôts, la somme que le gouvernement estime en retirer. On ne vote pas chaque année et de nouveau chacun des impôts existants : cela entraînerait trop de complications et trop de discussions; il n'intervient de vote distinct que pour les impôts directs ; les autres impôts sont votés en bloc, quoique le chiffre du rendement probable qu'ils doivent donner ait été fourni en détail pour chacun d'eux.

L'évaluation des ressources est une des principales difficultés du ministre des Finances. Divers événements imprévus, une mauvaise récolte, une crise commerciale, ou au contraire des récoltes excellentes et une exceptionnelle activité des affaires, peuvent rendre le produit des impôts soit moins soit plus abondant que l'année précédente, et amener ce que l'on appelle des

moins-values ou des plus-values. Le gouvernement doit être, comme règle générale, très réservé et très circonspect dans l'évaluation des ressources ; il doit se tenir plutôt au-dessous qu'au-dessus des probabilités de rendement. S'il y a, en effet, une plus-value au delà des évaluations budgétaires, c'est tout bénéfice pour l'État, qui n'aura pas compté sur ce surcroît de réserve. D'ordinaire, on inscrit au budget comme chiffres du rendement probable des impôts les sommes recueillies pendant la dernière année écoulée. Comme le développement de la population et de la richesse publique font que, sauf les périodes de crise, le produit des impôts va en croissant légèrement d'une année à l'autre, si l'on inscrit au budget, comme prévisions de recettes de l'exercice futur, les recettes réalisées pendant le dernier exercice écoulé, il y a des chances sérieuses d'arriver à des plus-values.

Le budget des recettes et le budget des dépenses doivent être présentés au moins en équilibre, c'est-à-dire que le chiffre des dépenses probables doit être au moins couvert par celui des recettes probables. Il doit même, comme il faut toujours tenir compte de l'imprévu, y avoir dans un budget bien dressé un excédent des recettes sur les dépenses ; sinon, on s'expose à des mécomptes.

**Toutes les dépenses et toutes les recettes doivent-elles être comprises au budget annuel ?** — Le budget doit-il contenir toutes les dépenses et toutes les recettes? Il est très désirable qu'il en soit ainsi. Le budget, sauf des circonstances tout à fait exceptionnelles et rares dans la vie d'une nation, doit être unique et renfermer toutes les recettes et toutes les dépenses de l'année. Certains États ont voulu avoir deux budgets, l'un des dépenses ordinaires, l'autre des

dépenses extraordinaires : le premier auquel on pourvoit avec les ressources permanentes, celles du domaine public et celles des impôts, le second qu'on alimente au moyen d'emprunts. C'est là une méthode vicieuse et qui conduit au gaspillage. On se laisse alors entraîner peu à peu à inscrire au budget extraordinaire certaines dépenses qui ont un caractère permanent, c'est-à-dire que, comme les prodigues, on fait face aux dépenses habituelles du ménage national avec des emprunts. En vain invoquerait-on, pour justifier un budget extraordinaire, l'exécution de grands travaux publics. Une nation a toujours quelques travaux publics à faire, quelques ports à améliorer, quelques routes nouvelles à construire, quelques chemins de fer à subventionner. Elle doit exécuter ces œuvres sans précipitation, avec esprit de suite et discernement, et le budget ordinaire doit y pourvoir. Un budget extraordinaire ne peut être excusé que pour les dépenses d'une grande guerre et pendant les deux ou trois années qui la suivent.

Les budgets extraordinaires ont toujours été un signe de relâchement de la gestion financière; ils ont toujours conduit à l'exagération des dépenses; ils ont généralement produit la confusion et l'obscurité des finances publiques.

**Le vote annuel des dépenses. Exceptions à cette règle dans quelques pays.** — Toutes les dépenses d'une nation doivent-elles être votées chaque année? En principe, oui. Dans la pratique, certains peuples ont admis quelques exceptions. Ainsi, en Angleterre, il y a une partie du budget, que l'on appelle le fonds consolidé, qui contient la liste civile du souverain, les intérêts et les annuités de la dette publique, les dépenses de la haute magistrature, du service diplomatique et quelques autres particulièrement impor-

tantes, qui est soustraite au vote annuel du budget; elle figure néanmoins dans le budget, mais à titre de renseignement, c'est une somme d'environ 1 milliard de francs. De même en Allemagne on a introduit, il y a une quinzaine d'années, la règle que le budget de la guerre serait voté pour sept années consécutives, et que, par conséquent, les représentants de la nation ne pourraient en diminuer les chiffres dans le vote du budget annuel. Ces dispositions exceptionnelles se fondent sur cette observation, qu'il y a un intérêt national à mettre à l'abri des entraînements des Chambres certaines dépenses qui ont un caractère évident de permanence, et qui ne pourraient être suspendues ou diminuées sans que la vie nationale en fût compromise.

Dans les pays où toutes les dépenses sont votées chaque année dans la loi du budget, il importe que tous les pouvoirs publics, aussi bien le Parlement que les ministres, se rendent bien compte de la permanence de beaucoup des besoins de l'État, et qu'ils ne remettent pas légèrement en question chaque année des services essentiels. Ce serait là un abus contraire, non seulement à la bonne gestion des finances publiques, mais à toute l'organisation nationale.

**De l'étude du budget par les Chambres.** — Les Chambres ne votent le budget qu'après l'avoir étudié de près. On a le choix entre deux méthodes pour cette étude. Dans certains pays comme la France, chacune des Chambres nomme une commission du budget, composée d'une trentaine ou d'une quarantaine de membres (44 membres pour le budget de 1911). Cette commission se livre à une étude attentive des propositions du gouvernement; elle les modifie dans la mesure qui lui paraît utile. Dans d'autres pays, on n'élit pas de commissions

du budget ; mais chacune des deux Chambres se livre à un examen préliminaire et détaillé du budget, dans des séances appelées séances en comité ; ce sont des séances familières en l'absence du public, sans compte rendu officiel dans les journaux ; tous les membres y peuvent assister ; mais il n'y vient que ceux qui ont une compétence spéciale pour l'objet en discussion. Ces séances en comité sont, d'ailleurs, uniquement préparatoires, les décisions prises n'étant que provisoires, et devant être soumises aux débats et à la ratification de la Chambre siégeant en séance régulière. Ce système, qui est celui de l'Angleterre, est plus délicat à pratiquer que celui de nos commissions du budget ; mais il est aussi plus libéral, il évite certains inconvénients qui ne manquent pas de gravité.

La tendance générale des commissions du budget est d'empiéter sur le rôle des ministres, de se substituer à eux, de les transformer en commis ; on déplace ainsi les responsabilités ou plutôt on les supprime ; on aboutit au désordre.

La Chambre des députés a la priorité pour le vote du budget ; la Chambre haute ou le Sénat doit l'examiner après elle. Les deux Chambres peuvent être en contradiction, l'une voulant diminuer ou supprimer le crédit d'un chapitre, l'autre voulant l'augmenter ou le maintenir tel qu'il était l'année précédente. Ces cas de dissentiment entre les deux Chambres donnent lieu aux questions constitutionnelles les plus délicates. En se plaçant tout à fait au-dessus des partis et au point de vue économique général, la règle la plus rationnelle semble être la suivante : comme il doit y avoir de la suite dans le ménage d'une nation, de même que dans un ménage particulier, comme on ne peut contester que la plupart des services publics n'aient une

utilité permanente, dans le cas de dissentiment irréductible entre les deux Chambres, l'avis qui doit prévaloir, c'est celui de la Chambre qui veut purement et simplement maintenir l'état de choses existant : c'est-à-dire que lorsqu'une des Chambres veut introduire dans le budget un crédit nouveau, et que l'autre Chambre s'y oppose, le crédit nouveau ne doit pas être inscrit au budget. Quand, au contraire, l'une des deux Chambres veut supprimer ou réduire un crédit inscrit dans le budget de l'année précédente, et que l'autre Chambre veut le maintenir, le crédit doit être maintenu tel qu'il existait antérieurement. En dehors de cette règle très simple et fort équitable, il n'y a place qu'à des dissentiments fréquents et interminables entre les deux Chambres, ou à l'annulation de l'une des Chambres par l'autre.

**Les qualités essentielles que doit avoir le budget.** — Les qualités principales d'un budget sont la simplicité, la sincérité et la clarté. Quand un budget à l'expiration de l'exercice se solde par un excédent des dépenses sur les recettes, ce que l'on appelle un déficit, il faut recourir à des emprunts. Si le déficit est de peu d'importance, on peut le combler au moyen de petits emprunts à court terme, qui constituent ce que l'on nomme la dette flottante. Si le déficit est important, de même que si l'on a des dépenses tout à fait extraordinaires à faire, il faut contracter un emprunt public au grand jour.

Nous n'avons pas à traiter ici des emprunts d'État; nous en avons parlé sommairement plus haut (voir page 275). Les emprunts sont en général nuisibles à un État, en dehors des circonstances vraiment exceptionnelles. Mais quand un État est réduit à emprunter, il doit le faire sans fausse honte, au grand jour; ainsi

le gouvernement et le pays connaissent la situation où ils se trouvent. Rien n'est à la longue préjudiciable à un État, rien ne jette de l'obscurité sur les finances et ne mène au gaspillage comme les petits emprunts occultes, que l'on contracte au jour le jour avec les banquiers, ou certains établissements, ou certaines grandes institutions et que l'on nomme d'ordinaire *moyens de Trésorerie*. Un État bien conduit doit éviter tous ces engagements subreptices : mieux vaut un grand emprunt public hautement avoué que dix ou vingt petits emprunts cachés, conclus, pour ainsi dire, à la petite semaine.

Un État qui a beaucoup de ces petites dettes dissimulées et exigibles, assimilables aux dettes criardes d'un particulier, se trouve dans de graves embarras si une crise éclate, comme une grande guerre.

**Le grossissement des budgets et les dettes publiques.** — La plupart des nations modernes se sont laissé entraîner à grossir indéfiniment leurs budgets. Les armements y ont contribué, mais n'en sont pas la seule cause. Des travaux publics souvent exagérés ou faits d'une façon trop précipitée, la création incessante de places nouvelles pour satisfaire une clientèle électorale, l'augmentation souvent injustifiée des traitements ont porté les budgets à des chiffres imprévus. Celui de la France, qui montait à un milliard de francs dans le premier tiers de ce siècle, qui dans le second tiers n'avait pas encore franchi 2 milliards, qui atteignait 3,623 millions en 1905 et 4,185 millions en 1910, se dirige vers 4 milliards 1/2, sans y comprendre les dépenses départementales et communales, ni même certaines dépenses extraordinaires et celles de diverses administrations que l'on a confiées à des caisses spéciales. Sans doute, le malheur des temps est pour

quelque chose dans ce gonflement des budgets; les services publics sont aussi en général mieux pourvus, parfois mieux organisés qu'autrefois; mais les fautes des législateurs, leurs entraînements, leur incurie, ont une large part dans ce débordement des dépenses.

Les dettes publiques ont augmenté d'une façon effroyable. On ne peut guère évaluer à moins de 33 ou 34 milliards le capital de la dette publique française, dont près de 26 milliards pour la dette constituée en rentes perpétuelles ou amortissables, correspondant à un chiffre de rentes de 765 millions de francs; 4 milliards 1/2 pour la capitalisation des différents engagements du Trésor en annuités diverses et pour la dette flottante et 3 milliards 1/2 pour la capitalisation de la dette viagère. Ainsi environ 34 milliards, voilà le chiffre de la dette française. Comme les statisticiens raisonnables estiment à 220 milliards l'ensemble de la fortune de la France, la dette publique est à la fortune de la France dans le rapport de 1 à 6 1/2 environ, ce qui est énorme. La dette publique de l'Angleterre, qui a six millions d'habitants de plus que la France, n'atteint pas 19 milliards de francs; la dette de la Russie, pays de 130 millions d'âmes, est d'environ 24 à 25 milliards de francs; celle de l'Italie est de 13 milliards 1/2 à 14 milliards. L'empire d'Allemagne et la totalité des États allemands, avec une population de 60 p. 0/0 supérieure à celle de la France, n'ont guère que 24 milliards de dettes, couverts, pour la plus grande partie, par la valeur des domaines des États (voir plus haut, page 281). Les États-Unis, en joignant à la dette fédérale les dettes particulières des États qui composent cette fédération, n'arrivent, avec leurs 93 millions d'habitants, qu'à une trentaine de milliards de francs de dettes. La dette de l'Autriche-Hongrie est de 15 à 16 milliards.

On peut dire que les nations modernes auraient été conduites, par leurs entraînements, à manquer toutes à leurs engagements sans deux événements qui sont venus au secours des États : en premier lieu, les grandes découvertes de métaux précieux en 1851 dans l'Australie et la Californie et vers 1885-1890 au Transvaal; en second lieu, les prodigieux changements accomplis dans les voies de transport par l'application de la vapeur à la locomotion terrestre et maritime. Le premier de ces événements, en rendant la monnaie plus abondante, a diminué le poids réel des dettes publiques ; le second événement a développé soudainement la production et la richesse, de sorte que l'énormité des dépenses des États a coïncidé avec un grand développement des ressources générales des peuples.

Mais ces deux événements, qui ont caractérisé soit le second soit surtout le troisième quartier de ce siècle, peuvent ne pas se représenter. Toutes les périodes de l'humanité n'ont pas été aussi favorisées, pour le développement de la richesse, que la période de 1850 à 1910. On peut retomber dans des époques où le progrès soit plus lent. Si les dépenses publiques et les dettes publiques continuaient à s'accroître, comme de 1850 au jour actuel, les pays ne pourraient leur opposer, pour en compenser les fâcheux effets, les énormes ressources dont ils ont bénéficié pendant l'ère des grandes applications industrielles et de la rénovation économique du monde. Les peuples et les gouvernements ont un peu la tête grisée par la prospérité d'une période qui a été exceptionnelle dans l'histoire de l'humanité.

**Le devoir de l'amortissement.** — Il faut arrêter le flot toujours montant des dépenses et des dettes publiques. Il faut aussi s'efforcer de diminuer le capital des dettes publiques en le remboursant. Quand il s'obère avec les ressources ordinaires du budget, c'est-à-

dire avec la partie du produit des domaines et des impôts qui reste disponible après avoir couvert toutes les dépenses de l'État, ce remboursement s'appelle amortissement. Il faut amortir les dettes nationales. C'est un devoir de patriotique prévoyance. Déjà les États-Unis, de 1865 à 1887, avaient, par des amortissements ininterrompus, réduit de 13 milliards à moins de 8 le capital de la dette fédérale. Les Anglais, de 1870 à 1899, avaient amorti plus de 2 milliards; la guerre du Transvaal, de 1899 à 1902, leur a coûté près de 6 milliards, dont près d'un tiers fourni par des impôts extraordinaires; même après cette guerre si coûteuse ils se retrouvent, grâce aux amortissements effectués pendant les périodes de paix, avec une dette moindre que celle qu'ils avaient au commencement du XIXe siècle.

Quand nos rivaux industriels et commerciaux, les Anglais et les Américains, se préoccupent constamment d'amortir leurs dettes publiques, pourtant très inférieures à la nôtre, quand nos autres rivaux, les Allemands, n'ont qu'une dette très modique, si la France restait longtemps grevée des 33 ou 34 milliards de la dette nationale actuelle, à plus forte raison si elle portait ce chiffre à 40 milliards, elle ressemblerait à un homme qui, ayant l'un de ses bras lié au corps et ne possédant, par conséquent, qu'un bras disponible, voudrait lutter avec un autre, aussi bien constitué et aussi bien bâti, mais dont tous les membres seraient libres.

Depuis le moment où furent écrites ces lignes la dette de la France a grossi dans des proportions formidables en raison de la guerre. Au moment présent (voir p. 282) elle s'élève, au 1er mars 1921 (dette consolidée par le fait de la guerre et en y joignant la dette antérieure) à 133 milliards de francs en chiffres ronds. A la même date, la dette flottante dépassait

86 milliards et la dette viagère dépassait 4 milliards au total. Il faut y joindre aussi les dettes à l'étranger dont le montant peut varier suivant la situation des changes et était estimée fin février 1921, à 83 milliards. Ces énormes chiffres rendent encore plus nécessaire l'amortissement. Mais avant de songer à un amortissement — réel — il faut équilibrer d'abord les budgets. Une proposition de loi en faveur de l'amortissement a été déposée au Sénat par MM. Doumer, Perchot et Dausset, le 27 avril 1920.

# CHAPITRE III

(*Suite*).

## APPENDICE A LA TREIZIÈME ÉDITION

L'ÉNORME CROISSANCE DES BUDGETS DE LA FRANCE DEPUIS QUINZE ANS (1897-1911). — Il n'est pas sans intérêt de jeter un coup d'œil rapide sur la croissance des budgets de la France dans les temps récents. Sans remonter loin dans le XIXe siècle, il suffit de prendre le chiffre des toutes dernières années du dit siècle et de les comparer aux chiffres des budgets de 1910 et de 1911, pour être frappé de l'énorme et de plus en plus rapide développement des dépenses.

Nous empruntons le tableau suivant jusqu'à l'année 1909 incluse à l'Exposé des motifs du budget de 1910 et nous le complétons pour les deux années suivantes :

| Exercices. | Budget primitif voté par la Chambre. | Total des dépenses effectuées dans l'exercice. | En plus ou en moins que l'exercice précédent pour les dépenses effectuées. |
|---|---|---|---|
| | Francs. | Francs. | Francs. |
| 1893 | 3,291,325,181 | 3,379,257,874 | » |
| 1894 | 3,368,902,094 | 3,407,433,090 | + 28,175,216 |
| 1895 | 3,350,529,721 | 3,361,310,245 | — 46,122,845 |
| 1896 | 3,321,057,812 | 3,371,115,453 | + 9,805,208 |
| 1897 | 3,314,358,756 | 3,451,009,616 | + 79,894,163 |
| 1898 | 3,359,679,433 | 3,451,195,198 | + 185,582 |
| 1899 | 3,404,563,019 | 3,514,992,765 | + 63,797,567 |
| 1900 | 3,476,809,184 | 3,673,857,415 | + 158,864,650 |
| 1901 | 3,554,354,212 | 3,701,709,966 | + 27,852,551 |
| 1902 | 3,602,333,244 | 3,699,327,593 | — 2,382,373 |
| 1903 | 3,528,397,807 | 3,597,228,320 | — 102,099,273 |
| 1904 | 3,565,219,928 | 3,638,527,482 | + 41,299,162 |
| 1905 | 3,623,053,765 | 3,706,838,853 | + 68,311,371 |
| 1906 | 3,709,192,067 | 3,852,009,439 | + 145,170,586 |
| 1907 | 3,833,825,305 | 3,880,240,263 | + 28,230,824 |
| 1908 | 3,910,283,358 | » | » |
| 1909 | 4,005,224,676 | » | » |
| 1910 | 4,185,382,482 | » | » |

Nous n'avons pas (juillet 1910) les chiffres des dépenses définitives du budget de 1908 et des suivants; mais elles dépassent sûrement ceux des budgets primitifs.

En jetant un coup d'œil sur ce tableau, on voit d'abord que les dépenses effectuées dans chaque exercice dépassent régulièrement d'une somme qui varie entre une trentaine de millions et 150 millions les chiffres du budget primitif, c'est-à-dire du budget de prévision. C'est dire que le budget de 1911, prévu pour un chiffre de 4 milliards 314 millions, montera très probablement à 4 milliards 400 millions, sinon davantage.

Tenons-nous en, toutefois, aux chiffres des budgets primitifs : ils sont passés de 3 milliards 291 millions en 1893, à 4 milliards 314 millions en 1911; c'est plus de 1 milliard de francs d'accroissement en dix-sept ans.

Cet accroissement se répartit très inégalement sur toute cette période. De 1893 à 1904, c'est-à-dire dans les onze premières années, le budget primitif ne s'élève que de 3,291 millions à 3 milliards 565, soit une augmentation de 274 millions seulement, ou de 25 millions en chiffres ronds par an; et le budget définitif, c'est-à-dire les dépenses réellement effectuées, ne s'accroît lui-même que de 260 millions en chiffres ronds ou moins de 24 millions par an.

Au contraire, de 1904 à 1911, en sept ans, le budget primitif passe de 3,565 millions à 4,314, ce qui est un accroissement de 749 millions ou de 107 millions par an, augmentation énorme; on ne peut juger de l'accroissement du budget définitif dans les mêmes sept plus récents exercices, puisque les tout derniers sont encore en cours; mais autant qu'on peut le prévoir, cet accroissement ne sera pas moindre, et si l'on pousse l'examen encore plus loin, on voit que l'accroissement est surtout énorme de 1909 à 1911 où le budget primitif s'est accru, en deux ans, de 309 millions, soit de 154 millions 1/2 par an.

Cette ascension du budget de la France depuis 1905, et tout particulièrement depuis 1909, témoigne d'une dangereuse imprévoyance. En vain, l'on dira qu'une grande partie de cette énorme augmentation concerne l'armée, la marine et les dépenses dites sociales. Ces trois chapitres sont très loin de justifier l'accroissement colossal du budget, soit les 749 millions de plus depuis 1904, soit les 309 millions depuis 1909. Les dépenses résultant des lois sociales, notamment, ne figurent que pour moins de 100 millions dans ces chiffres; en effet, la loi de 1905 sur l'assistance aux vieillards et aux infirmes qui impose, pour 1911, une centaine de millions de sacrifices aux pouvoirs publics en rejette la moitié sur les départements et les communes et ne met qu'une cinquantaine de millions à la charge de l'Etat; d'autre part, la loi sur les retraites ouvrières n'est prévue au budget de

1911 que pour l'application pendant les quatre derniers mois de l'année, soit pour 45 millions. Ce sont les exercices suivants seulement qui supporteront le plein de la dépense. Encore doit-on dire pour ces lois sociales qu'il faut proportionner les sacrifices de l'Etat en ce qui les concerne aux ressources dont il dispose, ainsi que l'a fait prudemment l'Empire allemand qui, avec une population de 60 p. 100 supérieure à celle de la France, et ayant été lui-même l'initiateur de toute la législation sociale, dépense pour les services qu'elle comporte beaucoup moins que ne le fait la France (Voir plus haut, p. 344).

La colossale augmentation du budget français depuis 1905 et surtout depuis 1909 est donc loin de provenir uniquement ou principalement des nécessités militaires, navales ou de la législation sociale, quoiqu'il y ait beaucoup de réserves à faire à l'endroit de cette dernière. Cette augmentation a, en grande partie, pour origine : une coupable imprévoyance, le désir de satisfaire une clientèle électorale insatiable; des opérations très fâcheuses comme le rachat du réseau des chemins de fer de l'Ouest, des entraînements de toutes sortes.

C'est en vain que l'on allèguerait qu'une augmentation analogue de dépenses se rencontre chez d'autres grandes nations. Outre que la progression des budgets est moindre chez certaines, il y a entre la France et les autres grandes nations une différence fondamentale qui explique et justifie beaucoup plus l'accroissement des dépenses chez elles que chez nous. Ces autres grandes nations ont une population rapidement croissante. L'Empire allemand gagne 8 à 900,000 habitants par an, le Royaume-Uni d'Angleterre et d'Irlande 450,000 à 500,000, l'Empire Austro-Hongrois autant, la petite Belgique elle-même 60,000 à 70,000 (voir plus haut, p. 374 et 375).

On comprend que pour une population accrue, il faille des dépenses nouvelles de toutes sortes, et d'autre part l'accroissement considérable du nombre des habitants répartit le fardeau sur un nombre croissant de contribuables.

Tel n'est pas le cas de la France où, depuis quinze ans tout au moins, la population est strictement stationnaire et menace même de décliner. L'augmentation des budgets ne se répartissant pas sur un nombre accru d'habitants, la charge pour chacun d'eux s'accroît beaucoup plus que chez les nations voisines et concurrentes; elle tend à devenir intolérable.

Le poids est d'autant plus lourd que les budgets locaux, soit départementaux, soit communaux, s'accroissent aussi considérablement en France, étant donné que l'État prend l'habitude de rejeter sur les localités une grande partie des charges nouvelles dont il grève le pays, sans accorder à ces localités, comme le font l'Angleterre et la Belgique, une part dans le produit des impôts généraux.

On ne pourrait poursuivre dans la voie d'imprévoyance et de prodigalité où se sont lancés les pouvoirs publics en France, particulièrement depuis l'ouverture du xx^e siècle, sans compromettre l'avenir du pays et sans amoindrir, sinon tarir, les sources de la richesse publique.

On a souvent constaté et flétri avec raison les vices des gouvernements d'ancien régime et les calamités qui en découlaient. Mais les gouvernements modernes ont aussi leurs vices; ces vices doivent engendrer des calamités; il est patriotique de les dénoncer pour qu'on s'efforce d'y remédier. Pas plus en ce qui concerne les gouvernements modernes qu'en ce qui touche les gouvernements d'ancien régime il ne faut se placer parmi les flatteurs et les courtisans.

Les réflexions de Paul Leroy-Beaulieu relatives a l'accroissement et au mauvais emploi des dépenses budgétaires telles qu'il les exposaiten 1912, sont encore plus vraies aujourd'hui. La guerre a apporté un trouble profond dans les finances publiques des pays belligérants, et particulièrement dans celles de la France qui a eu à supporter sur son territoire, pendant près de quatre ans et demi, la plus effroyable des luttes, accompagnée de dévastations. Le tableau qui suit a été établi pour donner une idée des dépenses de l'État en ces terribles années. Nous avons repris les chiffres des budgets des années avant la guerre, à partir de 1911, pour faire suite au tableau de la page 435. Il ne s'agit pas de chiffres définitifs comme le sont ceux des comptes de Finances, mais de chiffres budgétaires tels qu'ils figurent dans les budgets. Ceux des années 1915, 1916, 1917 ne représentent pas des budgets puisque ce n'est que pour 1918 qu'on a commencé à en établir un budget d'ailleurs incomplet puisqu'il ne comprenait que les dépenses civiles. Enfin, à partir de 1920, on a établi un budget divisé en trois parties : dépenses ordinaires, dépenses extraordinaires, dépenses recouvrables sur l'Allemagne. Les difficultés budgétaires sont très grandes en France; mais, en ce qui regarde les budgets ordinaire et extraordinaire, avec de la fermeté et de l'ordre, l'équilibre pourra être atteint. Le point grave, ce sont les énormes dépenses pour la reconstitution des pays envahis. On a fondé une innstitution spéciale, le *Crédit National*, afin d'y pourvoir par l'emprunt; mais, en présence de l'insuffisance des ressources qu'elle peut procurer, on a organisé des groupements d'industries qui émettent des obligations avec la garantie de l'Etat.

Le règlement fait avec l'Allemagne pour les réparations nous donnera-t il les ressources nécessaires pour couvrir les dépenses de reconstitution des départements envahis et celles relatives aux pensions de guerre? Ce sont des problèmes sur lesquels il est difficile encore de se prononcer, plusieurs données faisant défaut, parmi lesquelles sont : le chiffre total, encore indéterminé, des

dépenses restant à faire pour la reconstitution des pays envahis et, du côté des recettes, les conditions du change dans l'avenir et enfin le respect de ses engagements par l'Allemagne.

| | RECETTES | DÉPENSES | |
|---|---|---|---|
| | (en millions de francs) | | |
| 1911 | 4.269,2 | | |
| 1912 | 4.498,3 | | |
| 1913 | 4.739 | | |
| 1914 | 5.191,6 | 5.191,9 | |
| » crédits suppl. | 1.239 | 6.589,4 | |
| 1915 crédits provis. | 4.113,4 | 22.804,5 | |
| 1916 — — | 4.640,8 | 32.945 | |
| 1917 | 5.811,3 | 41.679,6 | |
| 1918 serv. civils | 6.987 | 7.961,3 | + 54.537 |
| 1919 » » | 10.176,7 | 10.431 | + 49.026,6 |
| 1920 Budg. ordin. | | 21.761,1 | |
| 1920 B. extraord. | 17.500 | 5.020,3 | = 47.932,4 |
| 1920 Dép. recouv. | | 20.751 | |
| 1921 Budg. ordin. | | 23.263 | |
| 1921 B. extraord. | 23.300[1] | 3.236,2 | = 41.816,2 |
| 1921 Dép. recouv. | | 15.317 | |

(1) Estimat. budgétaires.

# CONCLUSION

Nous avons exposé, aussi clairement et succinctement que nous l'avons pu, les principaux phénomènes économiques et les règles qui découlent de leur observation.

Le corps social a ses organes, ses fonctions, ses procédés de nutrition, de distribution et de circulation, qui sont aussi nécessaires, aussi inséparables de la nature humaine et de la nature des choses, que les organes, les fonctions, les procédés de nutrition, de distribution et de circulation dans le corps humain.

Vouloir, suivant les conceptions sentimentales de l'un, mathématiques de l'autre, substituer à cette organisation naturelle une autre organisation artificielle et arbitraire, c'est s'ingénier à préparer des maux et des souffrances aux sociétés.

Tel que nous l'avons décrit, le corps social possède, d'ailleurs, une merveillleuse facilité d'adaptation à tous les milieux et à toutes les circonstances : il a en lui le germe de développements successifs, pourvu qu'on ne veuille pas le soustraire aux lois naturelles qui président à son évolution.

Deux grands principes, la liberté et la responsabilité, le régissent : c'est par la liberté individuelle et la responsabilité personnelle que se sont effectués les grands progrès économiques et que les sociétés sont peu à peu

arrivées de la pauvreté primitive à l'aisance dont elles jouissent en général aujourd'hui.

Laisser le capital naître, s'associer, remplir son rôle bienfaisant de père nourricier du progrès ; ne pas s'ingérer dans le travail pour l'immobiliser dans des cadres étroits et fantaisistes, le laisser se répartir suivant les besoins sociaux ; respecter et protéger contre toute atteinte la propriété et l'héritage ; permettre aux divers intérêts de discuter et de contracter librement entre eux, ne pas s'ingénier à soustraire les individus aux conséquences de leurs actes, voilà ce qu'enseigne l'économie politique.

A tout prendre, les améliorations effectuées dans la destinée matérielle et intellectuelle de l'ensemble des hommes, non seulement depuis les temps historiques, mais simplement depuis le commencement du XIXe siècle, valent mieux que les simples promesses des socialistes, qui à l'ordre social naturel veulent substituer les combinaisons de leur cerveau.

Sans doute il y a des misères dans ce monde et il y en aura toujours ; c'est à la charité à les adoucir avec intelligence, de façon à ne les pas perpétuer en amollisant les courages. Mais ces misères ne sont rien auprès de celles des anciens temps et de certaines civilisations qui existent encore aujourd'hui à côté de nous en Afrique et en Asie.

Les lois qui président au capital, au salaire, à la répartition des richesses sont aussi bonnes qu'inéluctables. Elles amènent l'élévation graduelle du niveau humain.

On a l'habitude de parler toujours de la question sociale, qui n'est que l'aspiration intense chez le travailleur contemporain vers une situation meilleure, plus assurée, plus respectée. Si l'on dégage cette aspiration

vers l'idéal de tout sentiment de basse jalousie, on peut dire que les lois économiques n'ont rien de contraire à sa réalisation graduelle.

Elles ont déjà beaucoup contribué à l'amélioration du sort de tous ; mieux observées encore, elles y contribueront davantage.

Dans la dissémination des capitaux, dans les modes variés de l'entreprise et du salaire, dans les combinaisons infinies de l'association et de l'assurance libre et spontanée, elles offrent à l'humanité des ressources qui dépassent de beaucoup celles dont pourrait user, en puisant dans les coffres publics et en opprimant la nation, le socialisme d'État.

L'étude de ces lois conduit à la conclusion, qui ne saurait être sujette à critique au point de vue moral, que tout progrès doit être acquis et mérité par de longs efforts personnels. La science économique n'ôte donc nullement l'espoir à l'homme ; elle cherche, en plus, ce qui n'est pas un crime, à lui inspirer le courage et la persévérance.

FIN

# TABLE DES MATIÈRES

Préface de la treizième édition..... VIII
Avant-propos..... X
INTRODUCTION. — Objet de l'économie politique. — Rapport de cette science avec les diverses sciences morales..... 1

## PREMIÈRE PARTIE

### LA PRODUCTION DES RICHESSES

CHAPITRE PREMIER. — Objet de la production. — Les divers agents qui concourent à l'œuvre productrice : la nature, le travail et le capital..... 11

CHAPITRE II. — La part de la nature et des forces naturelles dans la production. — Définition de la nature au point de vue économique. — Répartition inégale des dons naturels : le climat, la topographie, le sol et le sous-sol. — Beaucoup des dons de la nature ne sont ni communs à toute l'humanité, ni gratuits..... 16

CHAPITRE III. — Le travail. — Définition du travail. — Le travail productif et le travail improductif. — Le travail physique et le travail intellectuel. — Classification des travaux et des industries. — Caractères différents de productivité des diverses catégories de travaux humains. — De la proportion et de l'équilibre entre les diverses professions humaines... 25

CHAPITRE IV. — Le capital. — Nature du capital. — Les approvisionnements et les outils. — Origine du capital et son développement. — Les deux sources qui l'alimentent : l'épargne et l'invention. — Différence entre l'épargne moderne et l'épargne ancienne. — Caractères généraux d'une société où le capital est toujours en formation et en accroissement. — Les différentes formes de capital : le capital fixe et le capital circulant. — Utilité de chacune d'elles..... 39

CHAPITRE V. — Les différentes sortes de capitaux. — Les capitaux fixes et les capitaux circulants. — Formes principales que revêt le capital dans les sociétés modernes. — Les capitaux incorporels : le talent, l'éducation. — Les œuvres d'art sont des capitaux..... 47

CHAPITRE VI. — Causes qui influent sur la capitalisation. — Les trois périodes des sociétés au point de l'abondance et du rôle du capital. Les causes qui développent ou qui restreignent l'accumulation des capitaux. — Influence de la sécurité, de l'éducation, de la famille, de l'héritage, des agencements techniques, des lois. — Peut-on charger l'État d'épargner à la place des individus?..... 53

CHAPITRE VII. — La direction de la production et le rôle de l'entrepreneur. — Le concours du capital et du travail. — Le petit producteur ou producteur autonome. — Les causes qui font attribuer au capital la direction des entreprises. — Variété des conditions intellectuelles et morales nécessaires à l'entrepreneur d'industrie..... 62

CHAPITRE VIII. — La division du travail. — L'organisation du travail. — La coopération des travailleurs ou le travail combiné. — La division du travail ou la décomposition des tâches. — Avantage de la division du travail. — La division territoriale du travail. — La division héréditaire du travail. — Les conditions de la division du travail et les critiques qu'on lui adresse. — Les correctifs de cette organisation industrielle ..... 69

CHAPITRE IX. — Les machines. — Les outils et les machines. — Préjugés populaires contre les machines. — Exemples de ces préjugés. — Avantages des machines. — Conditions nécessaires à leur emploi. — Critiques qui leur sont adressées. — Effets protecteurs des machines..... 80

CHAPITRE X. — La grande et la petite production. — De certaines illusions sur l'accroissement de la production. — Circonstances qui ont récemment développé la production en grand. — Avantages de ce mode de production. — Ses inconvénients. — De la limite à la production — Le progrès économique réel est moindre que le progrès économique apparent. — Exemple d'illusions sur le progrès économique. 92

## DEUXIÈME PARTIE

### LA RÉPARTITION DES RICHESSES

CHAPITRE PREMIER. — Conditions générales de la répartition dans les sociétés modernes — Liberté et propriété.

— Les diverses fonctions économiques. — Erreur de croire que la répartition des produits soit entièrement sujette à l'arbitraire du législateur. — Les deux conditions générales qui président au développement des sociétés modernes : la liberté et la propriété. — Développement continu de la liberté individuelle. — Évolution et développement de la propriété personnelle..... 104

CHAPITRE II. — Origine et fondement de la propriété. — Utilité et légitimité de l'héritage. — Les diverses théories du droit de propriété. — Origine et évolution de la propriété foncière. — Ordre historique des propriétés. — La part sociale dans chaque propriété privée. — Critiques adressées à la propriété foncière. — La propriété foncière est le fondement de l'existence nationale. — Raisons de la perpétuité de la propriété privée. — L'héritage..... 112

CHAPITRE III. — Le fermage et la rente du sol. — La grande et la petite propriété. — Exposé de la théorie de la rente de la terre. — Réfutation des conséquences qu'on en a tirées. — Les systèmes socialistes de reprise de la terre par l'État. — Les mérites respectifs de la grande et de la petite propriété..... 131

CHAPITRE IV. — La part du capital dans la répartition. — L'intérêt. — Nature du prêt à intérêt. — L'intérêt dérive nécessairement de la nature du capital. — Circonstances qui influent sur le taux de l'intérêt. — Tendance générale de la civilisation en ce qui concerne le taux de l'intérêt..... 142

CHAPITRE V. — Du profit de l'entrepreneur d'industrie. — Des causes et des éléments de ce profit. — Le rôle de l'entrepreneur. — La nature et les éléments du profit. — L'élément particulier des grands profits industriels et commerciaux. — Les bénéfices exceptionnels de certains entrepreneurs sont la preuve et le résultat d'un gain considérable pour l'ensemble de la société. — Absurdité des explications socialistes du rôle de l'entrepreneur. — Tendance à la baisse des profits. 153

CHAPITRE VI. — La part de l'ouvrier dans la répartition. — Le salaire. — Ses divers modes. — La participation aux bénéfices. — Nature et généralité du salaire. — Le salaire est né de la nature des choses. — Avantages respectifs du contrat de salaire pour l'ouvrier et pour l'entrepreneur. — La souplesse du contrat de salaire; modes infinis de combinaisons auxquels il se prête. — Le salaire progressif. — Autres exemples de salaires perfectionnés. — Les causes qui déterminent le taux des salaires. — La cause qui influe le plus sur le salaire est la productivité du travail de l'ouvrier.

— Influence de la population sur le taux des salaires. — Objections des socialistes à ce mode de contrat. — Le système de la participation aux bénéfices. — Causes qui s'opposent à l'application universelle de ce régime. — Causes des différences des salaires dans les diverses professions..... 164

CHAPITRE VII. — Les associations ouvrières. — Les syndicats. — Les grèves. — Les sociétés coopératives. — Les anciennes corporations. — La nature de l'association et les deux systèmes généraux auxquels elle peut se ramener. — Dangers de l'association : l'exclusivisme ; les corporations ; leurs inconvénients. — Individualisme excessif établi par la Révolution de 1789. — Les associations ouvrières anglaises ou *Trades Unions*. — Les grèves d'ouvriers. Leurs inconvénients. — Devoirs des pouvoirs publics en cas de grèves. — Les syndicats ouvriers. — Les sociétés coopératives..... 182

Appendice a la 13e édition. — L'essor des syndicats professionnels, de patrons, d'ouvriers et mixtes. — Les Bourses du travail ; la Confédération générale du travail ; l'activité nuisible et l'activité bienfaisante des Syndicats. 19[illegible]

## TROISIÈME PARTIE

### LA CIRCULATION DES RICHESSES.

CHAPITRE PREMIER. — L'échange. — La valeur. — Le prix. — L'échange est un fait instinctif dans l'humanité. — Les deux origines de l'échange. — Évolution graduelle de l'échange. — Formes diverses de l'échange. La notion de valeur. — L'ordre des valeurs dans l'humanité. — Causes qui déterminent les oscillations des valeurs. — La concurrence. — Les exceptions à la concurrence : les monopoles. — Effets de la concurrence. Le prix..... 201

CHAPITRE II. — La monnaie. — Les inconvénients du troc. — La monnaie ; ses deux principales fonctions. — Les conditions essentielles d'une bonne monnaie. — Chaque métal monétaire est particulièrement approprié à un état de civilisation. — Les différents types de monnaie. — Le titre, l'alliage, le billon. — Le système de l'étalon unique et celui du double étalon. — Les variations de valeurs des métaux précieux et de la monnaie..... 215

CHAPITRE III. — Le crédit. — Nature du crédit. — Le crédit personnel et le crédit réel. — Le crédit ne crée pas de capitaux. — Les trois utilités du crédit. — Le crédit à la consommation. — Le crédit développe l'épargne..... 236

CHAPITRE IV. — Les banques. — Origine des banques; opérations auxquelles elles se livrent. — L'escompte commercial; le billet à ordre et la lettre de change. — L'escompte ou papier de commerce est l'opération fondamentale des banques. — Les chèques, les virements et les clearing houses. — Le billet de banque. — Avantages du billet de banque. — Les dangers des émissions excessives de billets de banque; la réglementation des banques d'émission. — Différence du billet de banque et de la monnaie. — La Banque de France. — Les diverses opérations des banques. — Les sociétés de crédit foncier. — Le crédit agricole et le crédit mobilier. — Chimères et illusions au sujet du crédit. — Le crédit populaire ..... 24

Appendice a la 13e édition. — Les sociétés coopératives allemandes de crédit; la coopération en Angleterre; la coopération de toute nature en France; les banques rurales; la coopération et le socialisme ..... 269

CHAPITRE V. — Le crédit public. — Les différents modes d'emprunts d'État. — L'amortissement. — Les conversions de dettes publiques. — Le cours forcé des billets de banque ou des billets d'État. — Conditions auxquelles sont utiles les emprunts d'États. Les dettes publiques. — Les bourses de valeurs mobilières ..... 272

CHAPITRE VI. — Le commerce intérieur et extérieur. — Les professions commerciales. La concurrence. — Exceptions à la concurrence. — L'ancienne et la nouvelle théorie du commerce. — Le grand et le petit commerce de détail. — De l'intervention de l'État dans le commerce intérieur.
Les raisons d'être du commerce international. — Les exportations et les importations. — Le change et ses variations. — La hausse du taux de l'escompte à la suite du change défavorable. — Du rapport entre les exportations et les importations. — Théorie de la balance du commerce. — Fausseté de cette théorie. — Les divers éléments dont on doit tenir compte dans les rapports économiques d'un peuple avec l'étranger. — La législation sur le commerce extérieur. — Le libre échange et le régime protecteur. — La liberté absolue d'importation. — Les prohibitions. — Les droits modérés et les traités de commerce. — La faculté d'entrepôt. — Les ventes publiques ..... 281

CHAPITRE VII. — Les crises commerciales. — Les différentes natures de crises. — Les causes des crises commerciales ou agricoles générales. — Les remèdes proposés pour les crises économiques. — Les conséquences parfois heureuses de ces crises ..... 312

## QUATRIÈME PARTIE

### DE LA CONSOMMATION DES RICHESSES.

CHAPITRE PREMIER. — L'ÉPARGNE. — Les quatre usages que l'homme peut faire de l'accroissement de sa force productive accroissement des loisirs et de la production. — Le rôle de l'épargne. — Préjugés populaires opposés à l'épargne : le prodigue et l'homme économe. — Idée fausse que la destruction d'objets utiles fait parfois « aller le commerce ». — De l'intensité de l'épargne en France et de sa proportion au revenu national. — Les causes qui ont augmenté l'intensité de l'épargne. — Les caisses d'épargne. — L'emploi de leurs fonds. — L'assurance et ses diverses formes. — Les sociétés de secours mutuels. — Les sociétés coopératives conçues comme instruments d'épargne. — Influence du marché des valeurs mobilières sur la formation et la rapide utilisation de l'épargne..... 323

APPENDICE A LA 13e ÉDITION. — Les lois d'assurances ouvrières obligatoires..... 342

CHAPITRE II. — LE LUXE. — Définition du luxe. — Les progrès industriels rendent vulgaires et communes beaucoup de consommations jadis de luxe. — Préjugés au sujet du luxe. — La suppression du luxe restreindrait le progrès industriel... 347

CHAPITRE III. — LA POPULATION, LE PAUPÉRISME, LA CHARITÉ. — Importance de la question de la population. La théorie de Malthus. — Cette théorie ne s'applique pas à la situation actuelle du monde. — Inconvénients du trop rapide accroissement de la population dans certains pays. — L'émigration et la colonisation. — Les pays à population stationnaire. — Dangers actuels de cet état. — Le paupérisme. Tendance légère à la diminution du nombre des pauvres. — La charité légale et la charité privée..... 355

CHAPITRE III (*Suite*). — APPENDICE A LA 13e ÉDITION. — L'affaissement continu de la natalité en France. — Les craintes au sujet de la dépopulation de la France. — Les sacrifices nécessaires pour maintenir la natalité française 368

## CINQUIÈME PARTIE

### L'ÉTAT ET LES FINANCES PUBLIQUES.

CHAPITRE PREMIER. — LA NATURE ET LE ROLE DE L'ÉTAT. — Définition de l'État. — Préjugés et exagérations sur la capacité de l'État. — L'individu n'est pas seul en face de l'État : les associations privées. — Les principales attributions de

l'État. — Motifs de modestie qui doivent s'imposer à l'État. — L'État n'est pas l'agent principal du progrès dans les sociétés humaines..... 377

CHAPITRE Ier (*Suite*). — APPENDICE A LA 13e ÉDITION. — Toutes les inventions récentes et leurs applications prouvent que l'État n'est pas l'organe principal du progrès. — Difficultés que rencontre l'Etat moderne avec le personnel de ses administrations.....

CHAPITRE II. — L'IMPOT. — L'IMPOT PROPORTIONNEL, L'IMPOT PROGRESSIF. — LES IMPOTS DIRECTS ET LES IMPOTS INDIRECTS. — Nature de l'impôt. — L'impôt doit être payé par tous les citoyens sans autre exception que celle des indigents. — L'impôt proportionnel et l'impôt progressif. — L'unité et la multiplicité de l'impôt. — Le capital et le revenu comme base de l'impôt. — Incidence de l'impôt. — Les impôts directs; leurs avantages et leurs inconvénients. — Les impôts indirects; leurs avantages et leurs défauts..... 386

CHAPITRE II (*Suite*). — APPENDICE A LA 13e ÉDITION. — L'augmentation énorme des droits de succession depuis la fin du XIXe siècle. — Le projet d'impôt général et personnel sur le revenu. — Les projets de nouveaux monopoles industriels d'Etat..... 411

CHAPITRE III. — LE BUDGET. — LES DETTES PUBLIQUES. — Définition du budget. — La préparation et la présentation du budget. — Les chapitres du budget et la spécialité budgétaire. — Les crédits supplémentaires et extraordinaires. — Le budget des recettes et l'évaluation des ressources. — Toutes les dépenses et toutes les recettes doivent-elles être comprises dans le budget annuel? — Le vote annuel des dépenses. Exceptions à cette règle dans quelques pays. — De l'étude du budget par les Chambres. — Les qualités essentielles que le budget doit avoir. — Le grossissement des budgets et les dettes publiques. — Le devoir de l'amortissement..... 419

APITRE III (*Suite*).— APPENDICE A LA 13e ÉDITION.— L'énorme croissance des budgets de la France de 1893 à 1911..... 435

ONCLUSION..... 439

ABLE DES MATIÈRES..... 442

FIN DE LA TABLE DES MATIÈRES

Sté Gle d'Imp et d'Edit., rue Cassette, 17, Paris. — S. — 9-22.

Universitas BIBLIOTHECA

CE HB 0172
.L4 1922
COO LEROY-BEAULI PRECIS D'ECO
ACC# 1113777

La Bibliothèque
Université d'Ottawa
Échéance

The Library
University of Ottawa
Date due

a39003 003107116b

HB 172 .L4 1922
LEROY-BEAULIEU, PIERRE
PRECIS D.ECONOMIE POLI